Sau cum să nu mai fii exploatat de alții

thomas erikson

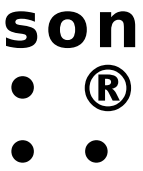
Autorul b«»t$<U»rultil foton/urat <l»

iniot

Colecția dedicată celor care își pun întrebări despre lumea din care fac parte, în care psihologia, filosofia, știința

și sociologia vorbesc pe înțelesul tuturor.

tho
mas
erik


son

înc

onj

ur

at

de

psi

ho

pa

ţi

Sau cum să nu mai fii

exploatat de alţii

Traducere din limba engleză
ANDREEA VRABIE

LITERA

Bucureşt

iSurrounded by Psychopaths How to Protect Yourself from Being Manipulated and Exploited în Business (and

în Life) Thomas
Erikson
Copyright ©
2017 Thomas
Erikson Ediţie
publicată prin

înţelegere cu
Enberg Agency

LITERA
®
Editura Litera
tel: 0374 82 66
35, 021319 63
go; 031425 16

19 e-mail:

contactifflitera.r

o www.litera.ro
înconjurat de psihopaţi

Sau cum să nu
mai fii exploatat
de alţii Thomas
Erikson

Copyright ©
2022 Grup
Media Litera
pentru versiunea
în limba română

Toate drepturile
rezervate
Traducere din
limba engleză:
Andreea Vrabie

Editor: Vidraşcu
şi fiii Redactori:
Ramona
Ciortescu,
Carmen Vasile

Corector: Rodica
Creţu Copertă:
Flori Zahiu
Tehnoredactare

şi prepress: Ana

Vârtosu
Să te iubesc a
fost ca şi
când m-aş fi
dus la război;

nu m-am
întors acelaşi
om.
Warsan
Shir

EINTRODUCERE

Societatea noastră este condusă de oameni

nebuni pentru scopuri nebuneşti.
JOHN LENNON
Imaginează-ţi că o persoană extrem de

atrăgătoare
de sexul pe
care-l preferi
se aşază în
faţa ta şi
exclamă cu

un zâmbet:
„Eşti cea mai
incredibilă
persoană pe
care am
cunoscut-o

vreodată!”
Imediat simţi
că treaba asta
e reală, că
persoana e
sinceră. Îţi

pune
întrebări şi
vrea să afle
totul despre
tine. Nu
vorbeşte

despre sine şi
se uită la tine
ca şi când ai
fi singurul om
din cameră.
Atenţia sa te

face să
strălucești, să
te aprinzi
într-un mod în
care nu s-a
mai întâmplat

până atunci.
Această
persoană
spune
lucrurile pe
care ai

aşteptat toată
viaţa să le
auzi. Cumva,
înţelege exact
cine eşti,
ciudăţeniile

interioare ale
personalităţii,
fiecare
plăcere şi
neplăcere. Te
simţi ca şi

când în sfârşit
ţi-ai fi găsit
sufletul
pereche. Ca
printr-o ma-
gie, această

persoană ţi-a
ajuns la inimă
într-un mod
pe care nu l-ai
mai trăit
vreodată.

Poţi să
vezi imaginea
asta cu ochii
minţii? Poţi
să-ţi imagi-
nezi

sentimentul?
Ar fi fantastic,
nu-i aşa?
Iar acum,
întrebarea: ai
putea să te

uiţi în oglindă
şi să spui, cu
mâna pe
inimă, că nu
te-ar afecta?
Că nu eşti

susceptibil la
tentaţia
aiurelilor
romantice şi
că ai deveni
imediat

suspicios
întrucât ţi-ai
da seama că
această
persoană vrea
ceva complet

diferit? Dacă
nu corpul tău,
atunci poate
banii.

Gândeşte-
te o secundă

înainte să
răspunzi.
Pentru că
dacă n-ai fost
niciodată într-
o astfel de

situaţie, nu
vei putea ve-
dea pericolul.
Această
persoană îţi
va spune

secretele sale
şi te va face
să i le spui
pe-ale tale.
Vei răspunde
la toate între-

bările
iscoditoare, al
căror unic
scop este
acela de a
afla cât mai

multe lucruri
despre tine.
Acum
câţiva ani, am
scris o carte
numită

înconjurat de idioţi. Cartea este despre limbajul de bază DISC, una dintre

cele mai
puternice
metode din
lume de a
descrie
comunicarea

umană şi
diferenţele
dintre
tiparele
comportamen
tale umane.

Cartea a fost
un succes,
lucru la care
nu mă
aşteptam nea-
părat. Cred

că parte din
motivul
succesului
său a fost că
mulţi oameni
sunt,

asemenea
mie, fascinaţi
de comporta-
mentul uman
-
comportamen

tul celorlalţi
şi, mai mult
decât orice, al
lor. Şi chiar aş
putea să
recunosc: *EU*

sunt o
persoană
interesantă!
Cel puţin
pentru mine.

Categoriile comportamentale pe care le-am folosit atât în prima

carte, cât şi în
cea de faţă
sunt bazate
pe teoriile lui
Moulton
Marston şi

constau în
patru tipuri
principale de
oameni,
fiecare dintre
ele fiind

asociată unei
culori: Roşu
pentru
dominanţă,
Galben
pentru

influenţă,
Verde pentru
stabilitate şi
Albastru
pentru
conformare.

Următoarele
capitole oferă
o perspectivă
de ansamblu
a ceea ce
înseamnă

culorile în
practică.
Aceste
categorii sunt
un instrument
care pot răs-

punde la
multe (dar nu
la toate)
dintre
întrebările
noastre

despre cum
funcţionează
oamenii.

Oamenii
sunt prea
complecşi

pentru a fi
descrişi
complet, dar
cu cât înţeleg
mai multe, cu
atât le e mai

uşor să
identifice
valorile
aberante.
Această
metodă de

clasificare a
compor-
tamentelor
înglobează
poate doar
80% din

întregul
puzzle. Destul
de mult, dar
cu siguranţă
nu e tot.
întotdeauna

există şi alte
elemente pe
care trebuie
să le luăm în
considerare
pentru a

înţelege
comportamen
tul cuiva:
genul, vârsta,
diferenţele
culturale,

motivaţia,
inteligenţa,
interesele,
experienţele
de tot felul,
ordinea

naşterii şi
nenumăraţi
alţi factori.
De dragul
simplificării,
hai să

spunem că
puzzle-ul are
o mulţime de
piese.
**Şi acum,
problema**

Pe măsură ce
cartea a
devenit din ce
în ce mai
populară
peste tot în

lume, au
existat nişte
oameni care
au ales să
folosească
sistemul DISC

într-un mod
rău
intenţionat.
N-a fost
niciodată
intenţia mea.

În această
carte vreau să
te fac atent la
astfel de
indivizi, la
oameni care

ar putea
încerca să te
manipuleze,
şi să-ţi ofer
instrumentele
necesare

pentru a te
proteja. De-
seori primesc
întrebarea
dacă un
individ poate

avea *toate* cu-
lorile - dacă
poate fi un pic
de Roşu, un
pic de
Galben, un

pic de Verde,
un pic de
Albastru.
„Sunt câte
puţin din
fiecare cu-

loare”, mi-au
scris cititorii
în e-mailuri.
„E posibil aşa
ceva?” Cu
siguranţă ar fi

posibil.
Câteodată mă
comport ca
un Roşu,
deseori sunt
Galben şi

Verde, dar în
alte situaţii
sunt categoric
Albastru.
Motivul
pentru care

O experienţă neplăcută

La aproximativ un an după ce am publicat

înconjurat de idioţi, am avut parte de o întâlnire ciudată. Un tânăr a venit

la mine după
un discurs pe
care l-am
ţinut la o
universitate.
S-a aşezat

chiar în faţa
mea, mai mult
sau mai puţin
împingându-i
pe ceilalţi
care-ar fi vrut

să-mi pună
întrebări. Cu
o privire
intensă, mi-a
spus că nu se
recunoaşte în

nici una
dintre culori.
L-am întrebat
ce voia să
spună cu
asta, iar el

mi-a răspuns
că nici unul
dintre
comportamen
tele pe care le
descrise- sem

nu i se
potriveau.
Credea că
este o a
cincea
culoare. De

asemenea
voia să ştie
mai multe
despre cum
poate interac-
ţiona cel mai

bine cu
celelalte
culori, dar
alegerea
cuvintelor
sale a fost

extrem de
interesantă:
mi-a spus că
vrea să ştie
„cum să
profite de

aceste
cunoştinţe”.
Ok.
I-am
oferit un
răspuns

standard, din
moment ce nu
aveam timp
să încep să-l
analizez
acolo, pe loc,

iar când şi-a
dat seama că
nu ajunge
nicăieri cu
întrebările, s-
a retras. Dar

nu a plecat; în
schimb, a
rămas în
picioare, la
câţiva metri
distanţă,

observându-
mă tot timpul,
până mi-am
strâns
lucrurile.

„Observat
” nu e chiar
cuvântul
potrivit. De
fapt, s-a
holbat la mine

într-un mod
aproape
jenant timp
de aproape
zece minute.
Vedeam

oameni cum
vin la el, îl
salută şi
zâmbesc. Şi
de fiecare
dată, zâmbea

şi el. Dar de
fapt nu
zâmbea deloc.
Se *prefăcea*
că zâmbeşte.
Faţa lui era

distorsionată
într-o grimasă
ciudată, un
soi de imitaţie
a unui
zâmbet. Unii

dintre oa-
menii la care
zâmbea
observau şi
răspundeau
cu o privire

nedumerită,
în vreme ce
alţii nu
păreau să
vadă nimic
ieşit din

comun. Iar
după fiecare
„zâmbet”, se
întorcea la
holbatul lui
serios şi

concentrat.
La mine. A
fost în mod
categoric
inconfortabil.

Şi la ce se referea prin „să profite” de sistemul DISC? Am avut revelaţia

că tânărul
avea dreptate
în legătură cu
un lucru:
limbajul DISC
nu se aplică

la toată
lumea. O
parte a
populaţiei nu
poate fi
clasificată. Ar

trebui să fim
foarte atenţi
la astfel de
oameni
neplăcuţi,
poate chiar

periculoşi. Cu
toţii am auzit
poveşti
despre
maeştri ai
manipulării,

escroci,
impostori.
Cum a putut
să mă
păcălească
atât de rău?

se întreabă
victimele lor.
De ce nu mi-
am dat seama
că e un
escroc?

Motivul?
Pentru că
aceşti indivizi
ştiu cum îţi
pot folosi
comportamen

tul împotriva
ta. Au o
înţelegere
instinctivă
asupra felului
în care să

manipuleze o
persoană să
facă aproape
orice. Şi pot
păcăli
aproape pe

oricine
folosindu-se
doar de *ceea*
ce au învăţat
despre
persoana

respectivă.
Scopul lor
este
întotdeauna
acelaşi: să
obţină ce-şi

doresc. Lasă
în urmă haos
şi confuzie.
întrebare
a e
următoarea:

dacă o
persoană nu
are o perso-
nalitate
proprie, ci
doar o

oglindeşte pe
a celui aflat în
faţa sa, atunci
cine este acea
persoană? Nu
sunt Roşii sau

Galbeni şi cu
siguranţă nu
sunt Verzi sau
Albaştri. Sunt
ceva mult mai
complicat,

ceva ce nici
nu poate fi
clasificat în
felul în care o
facem cu
oamenii

normali. Ei sunt oamenii care nu au o personalitate a lor; în schimb,

mimează tot
ce văd cu
scopul
câştigului
personal.
Sunt tipul de

cameleoni cu
planuri as-
cunse despre
care doar ei
ştiu. Şi putem
fi siguri că

aceste planuri
le aduc
beneficii
numai lor.
în loc să
identific

aceşti oameni
ca o a cincea
culoare sau
ca o
combinaţie
între toate

culorile, eu îi
definesc ca
neavând nici
o culoare.
Pentru că o
persoană fără

o
personalitate
reală, care
întotdeauna
joacă, măcar
parţial, un

rol, nu este o
persoană re-
ală. E mai
mult o umbră,
o reflecţie a
realităţii, dar

nu este cu
adevărat
reală. Sunt un
soi de
înşelăciune
pe două

picioare.
Dacă ai
întâlnit acest
tip de individ,
atunci ştii

despre ce
vorbesc.

Dar cine
sunt aceşti
oameni? Ce
fel de om ar

încerca să
imite ce fac
ceilalţi? Şi
care poate fi
scopul lor?
Când te
prefaci că

eşti ca toţi ceilalţi

Ca să fie clar: există prădători în formă umană. Sună drama-

tic? Motivul
este foarte
simplu:
pentru că
este
dramatic!

Aceşti indivizi
pot ajunge să
rănească
majoritatea
oamenilor cu
care intră în

contact şi,
deseori,
victima nici
nu ştie cine
este
responsabil

pentru
dezastru.
Asta,
dragi cititori,
fac psihopaţii.

Din fericire, toţi sunt în puşcării. Nu?

Psihopaţii trăiesc în societate, la fel ca noi ceilalţi. Ei se infiltrează în

companii şi în
organizaţii,
acolo unde,
prin com-
paraţie,
lucrează mult

mai puţin
decât alţii şi
doar în cazuri
excepţionale
aduc
contribuţii

pozitive.
Rareori se
oferă să
plătească
nota la
restaurant şi

nu au
niciodată bani
atunci când
trebuie plătite
facturile.
Deseori sunt

neloiali,
manipulatori
şi duplicitari.
Sunt
mincinoşi
notorii; mulţi

dintre ei mint
chiar şi când
nu există nici
un motiv să
facă asta. Pot
păcăli pe

oricine să-i
creadă şi pot
întoarce orice
spui împo-
triva ta. Dar
de multe ori

sunt extrem
de populari.
Mulţi oameni
îi plac, îi pun
pe un
piedestal şi

chiar îi
respectă.

Cum e posibil așa ceva? s-ar putea să te

întrebi. Bună
întrebare.
Cum poate să
ne placă o
persoană
duplicitară?

Nu mie, te
gândeşti tu,
aş uri-o de la
bun început.
Exact. Dacă
le-ai cu- noaş-

te adevăratul
sine, i-ai urî.
Dar n-ai de
unde să ştii.
Pentru că ei
nu-i permit

sinelui
adevărat să
iasă la iveală.
Cu un pic de
noroc, vei
putea la un

moment dat
să-l
descoperi. În
cel mai bun
caz, îţi dai
seama cine

sunt înainte
ca lucrurile să
devină
disperate,
când ţi-ai
pierdut slujba

şi te-ai
îndepărtat de
oamenii pe
care-i numeai,
cândva,
prieteni.

Dar stai puţin, te vei gândi. *Psihopaţii sunt ucigaşi în serie şi*

criminali
violenți.
Majoritatea
acestor
maniaci sunt,
în mod evi-

dent, în închisoare.

Dacă ar sta aşa lucrurile! E adevărat că

mulţi dintre ei
se află după
gratii, din
moment ce nu
au fost în
stare să-şi

controleze
impulsurile.
Sunt violenţi
şi uneori
chiar nebuni,
ca s- o

spunem pe-
aia dreaptă.
Atunci când
văd ceva ce
doresc, pur şi
simplu iau,

deseori cu
violenţă, fapt
care-i dă
rapid de gol.
Dar
majoritatea

psihopaţilor
nu se află
după gratii.
Cei mai
inteligenţi
dintre ei şi

care nu comit
crime violente
serioase sunt
printre noi, la
fel ca oricine
altcineva.

Sunt cei care
nu se vor da
în lături de la
nimic ca să
obţină ce-şi
doresc. Şi cu

siguranţă ai
întâlnit
câţiva.
Dar chiar
suntem

înconjuraţi de ei?

Titlul *înconjurat de psihopaţi* a fost ales cu

grijă, din mo-
ment ce sunt
mult mai
mulţi
psihopaţi
decât cred că

sunt
conştienţi
majoritatea
oamenilor.
Vreau să-ţi
arăt cum să

recunoşti un
maestru
manipulator
şi cum să te
protejezi dacă

întâlneşti
vreunul.
**Care sunt
consecinţe
le?**
»

Comportamentul ciudat al tânărului de la conferinţă m-a tulburat câteva luni.

Acei ochi
pătrunzători,
acel zâmbet
artificial. A
fost totul atât
de ciudat. Ce

se
întâmplase,
oare, cu el?
Am primit
răspunsul
într-o

călătorie
ulterioară,
când m-am
întors la
universitate.
L-am căutat

pe directorul
departamen-
tului unde
ţinusem
discursul şi l-
am întrebat

de tânăr. Cine
era? Ştia
directorul
ceva despre
el? Răspunsul
pe care l-am

primit a fost oribil.

Tânărul era un angajat care fusese prins

furând
aproape 100
ooo de dolari
de la
universitate
înainte să fie

reclamat la
poliţie de
către şeful
departamentu
lui. Dar până
atunci, le

lăsase deja
însărcinate pe
două dintre
angajatele din
acel de-
partament. A

reuşit s-o facă
pe una să fie
concediată pe
motiv de
agresiune
sexuală

(împotriva
lui!), iar
cealaltă a
încercat să se
sinucidă după
ce aventura

lor fusese
dezvăluită
(femeia era
căsătorită de
mulţi ani de
zile). Doi

doctoranzi au
rămas acasă
pe fond de
oboseală
cronică după
ce tânărul a

început să
răspândească
zvonuri şi să
creeze haos
printre an-
gajaţi.

Directorul departamentului a demisionat şi totul era în criză. Nimeni

nu ştia ce să
facă,
cercetările lor
zăceau uitate,
iar

departamentu
l se destrăma.
Dar
tânărul
învăţase să
zâmbească.

învăţase cum
să dea
impresia că e
un tip
simpatic şi
plăcut.

Scăpase aproape doi ani, înainte să fie prins şi dat afară. Nimeni nu-l

suspectase.
Avea o
explicaţie
pentru orice.
Şi mereu era
vina altcuiva.

Cu o voce tremurătoare, şeful departamentu lui mi-a spus că tânărul

fusese
eliberat, după
ce-i
convinsese pe
poliţişti şi pe
procuror că

furase banii
la sugestia
şefului de
departament.
Iar directorul
- cu 38 de ani

de carieră la
universitate -
fusese la un
pas de a fi
trimis în
judecată.

Desigur, banii
dispăruseră,
iar dovezile
erau atât de
neclare, încât
nu se putea

face nimic
pentru a-l
condamna pe
adevăratul
vinovat. Am
întrebat ce s-

a întâmplat
cu tânărul.
Directorul mi-
a spus că toc-
mai obţinuse
o slujbă nouă

la o companie
IT. Acum se
ocupa de un
proiect care
implica o
investiţie

uriaşă şi
urma să con-
ducă
compania
către noi
culmi.

Şi aşa am aflat că tânărul prezent la discursul meu învăţase, într-

adevăr, *cum să profite* de sistemul DISC.

Când şeful

departamentu
lui şi-a
terminat
povestea,
lacrimile îi
curgeau şiroi.

A fost groaznic.

Dacă aş fi avut şansa, l-aş fi analizat pe acest

tânăr. Ce ar fi
arătat acea
analiză? Ca să
fiu sincer,
habar n-am.

Cel mai
înfricoşător
lucru este că
el e tot acolo.
Şi dacă te
întâlneşti cu

el sau cu
cineva ca el, e
vital să ştii
cum să reac-
ţionezi.
Pentru că

dacă îţi va
simţi
slăbiciunile,
se va folosi de
orice lucru
pentru a te

distruge. Nu
pentru că te
urăşte sau
pentru că are
vreo
motivaţie

personală. Ci
pentru că
asta fac
psihopaţii. Iau
ce vor de la
tine.

Folosindu-se
de orice
mijloace.
Consecinţele
nu contează.

Seduc şi
înşală. Mint şi
manipulează.
Sunt hoţi şi
paraziţi. Şi îşi
iau energia

din faptul că-i
distrug pe
ceilalţi. Asta e
combustibilul
lor principal.

Exagerat? Deloc. După ce vei citi această carte, poate că-ţi va fi greu să

dormi
noaptea. Dacă
se întâmplă
asta, îmi cer
iertare în
avans.

Voi
explica cum
să recunoşti
un psihopat,
cum să
recunoşti

oameni cu
trăsături de
psihopat şi,
cel mai
important, îţi
voi arăta ce

poţi face în
legătură cu
aceşti
oameni.
**încă o
carte**

despre psihopaţi?
După ce am publicat *înconjurat de idioţi,* am ţinut

discursuri în
toată Europa
despre
sistemul
DISC. Cartea
a pus lumină

pe anumite
lucruri pe
care le
luasem
dintotdeauna
de-a gata.

Oamenii sunt
diferiţi.
Evident.
Ştiam deja
asta. Dar cât
de diferiţi şi

în ce fel? Şi,
mai presus de
toate, cum
facem faţă
acestor
diferenţe?

Limbajul DISC bazat pe culori, ale cărui baze au fost puse de William

Moulton
Marston
explică
destule
despre cum
funcţionează

oamenii. Dar, după cum am menţionat mai devreme, nu explică totul.

Marston a fost unul dintre primii psihologi recunoscuţi care a început

cercetările pe oameni sănătoşi. Atât Jung, cât şi Freud îşi devotaseră

munca celor
bolnavi
psihic. Poţi
include pe
toată lumea
în sistemul

DISC? Ei
bine, nu, nu
poţi.
Funcţionează
doar pentru
persoanele

neurotipice -
cele studiate
de Marston.
Dacă ai vreun
fel de
diagnostic

precum tul-
burare de
personalitate
borderline,
autism sever,
schizofrenie

sau altele
asemenea -
sau
psihopatie -
pur şi simplu,

nu
funcţionează.

Cât de mulţi psihopaţi sunt?

Dar stai
puțin, ai
putea spune.
Psihopații
sunt atât de
rari, încât

nici nu merită
să ne
îngrijorăm.
Nu pot fi mai
mult de o,1
(sau chiar 0,2

sau 0,3) la sută din populaţie. Pot să înţeleg de ce ai crede asta. Există

mult mai
mulţi
psihopaţi
decât ţi-ai
putea
imagina.

Potrivit celor mai recente descoperiri ştiinţifice, reprezintă între 2 şi 4% din

populaţie. E
un număr
semnificativ
de oameni. Ca
o comparaţie,
am dedicat

destule pagini
din cartea
anterioară
oamenilor
complet Roşii
în

comportamen
t, iar asta ar
reprezenta
aproape 0,5%
din populaţie.

Gândeşte-
te: dacă ai fi
un cioban cu
1 000 de oi şi
ai auzi că
sunt doi lupi

prin zonă,
despre ce ai
vrea să afli
mai multe?
Despre oi...
sau despre

lupi? Desigur
c-ai vrea să
urmăreşti
lupii. Cu toate
că nu sunt
aşa mulţi şi

chiar dacă n-o
să omoare
toate oile
care le ies în
cale, tot e o
idee bună să

înţelegi cum
gândeşte un
lup şi să
recunoşti
unul când te
întâlneşti cu

el. Pentru că
odată ce s-a
decis să
atace, e prea
târziu. Va lua

tot ce
doreşte.

Când vine
vorba de
psihopaţi, ne
interesează

nu doar victi-
mele lor
principale, ci
şi efectul pe
care-l au ei
asupra mediu-

lui
înconjurător.
Un număr
imens de
oameni sunt
afectaţi de

comportamen
tul
psihopaţilor
din cauză că
impactul e
prea vast.

Daunele pe care le cauzează au consecinţe ample. întot-deauna trag

după ei mai
mulţi oameni.
în această
carte vom
vorbi despre
cum te poţi

proteja de acest comportamen t. Ca punct de plecare, voi folosi siste-

mul cu patru
culori al lui
Marson
pentru a
arăta felul în
care se

manifestă
punctele forte
şi slăbiciunile
fiecărui tip de
com-
portament în

mâinile unui
psihopat
machiavelic.
îţi vor în-
toarce
slăbiciunile

împotriva ta.
Acesta este
unul dintre
motivele
pentru care
terapia nu

funcţionează
pentru
psihopaţi. Ei
nu pot fi
vindecaţi.

Dacă nu ai citit *înconjurat de idioți,* îți voi explica, în următoarele

pagini, ceva
din ştiinţa din
spatele
sistemului de
patru culori
pentru a

putea avea o
înţelegere
mai clară
asupra
terminologiei
folosite în

carte şi a
argumentării
din spatele
exemplelor.
Dacă ai citit
cealaltă carte

a mea şi crezi
că deja
cunoşti
sistemul
100%, ai
răbdare.

Aminteşte-ţi că repetiţia este mama învăţăturii.

Cu cât eşti mai aproape de

adevăr, cu
atât mai bună
e minciuna,
iar adevărul
însuşi, atunci
când poate fi
folosit, este

cea mai bună minciună.
ISAAC ASIMOV

Un exemplu de psihopatie

Primul
exemplu de
psihopatie
cotidiană este
unul pe care
l- am

experimentat
pe pielea
mea. Am scris
şi câteva
romane pe
lângă

nonficţiune şi
după ce
primul meu
thriller a fost
publicat, o
tânără care

dorea să fie
scriitoare m-a
contactat prin
e-mail. îmi
citise cartea
şi i se păruse

fantastică,
aşa că m-a
întrebat dacă
aş putea s-o
ajut în
procesul ei de

creaţie. Inte-
racţiunile
mele cu
cititorii sunt
simple. Chiar
apreciez toate

mesajele de la
oamenii care
mi-au citit
cărţile şi te
încurajez să-
mi

împărtăşeşti
părerea
despre ele.
Mi-ar plăcea
mult să
primesc un

mesaj de la
tine. Dar de
obicei
răspund cu
un singur
mesaj. Nu

încep
dialoguri
lungi din
simplul motiv
că numi
doresc să

muncesc 24
de ore din 24.
I-am răspuns
cu un mesaj
scurt
standard, şi

La scurt timp după aceea, partenera mea de atunci a primit un e-

mail de la
aceeaşi
tânără - sub
un alt nume -
care susţinea
că este într-o

relaţie cu
mine şi că
urma să ne
căsătorim.
Amândoi am
fost uluiţi. în

plus, e-mailul
conţinea şi o
listă lungă de
acuzaţii la
adresa mea.
De exemplu,

tânăra sus-
ţinea că
avusesem
relaţii cu
peste 100 de
femei şi că le

lăsasem cel
puţin pe 20
dintre ele
însărcinate.
Toate în doar
câteva luni.

(într-un final,
asta m-a făcut
s-o reclam la
poliţie.) Au
mai fost şi
multe alte

nebunii, dar
nu pot descrie
tot. în total,
partenera
mea a primit
aproape 50

de e-mailuri
cu conţinuturi
variate, dar
toate pe
aceeaşi temă.

între
timp, eu
primeam de
la aceeaşi
femeie e-
mailuri ex-

trem de
romantice. îi
era atât de
dor de mine.
Abia aştepta
să mă vadă

din nou. N-ar
trebui să
mergem
împreună să
ne uităm la
apartamentul

acela din
centrul
Stockholmulu
i? De pe
profilul meu
de Facebook,

care pe
vremea aceea
era complet
public,
obţinuse o
mulţime de

informaţii
despre mine
şi despre
viaţa mea
privată, ceea
ce însemna că

unele dintre
lucrurile pe
care le scria
sunau destul
de credibil.
(Fii precaut:

nu ştii cine te
vede pe
internet sau
cine poate
folosi
informaţiile

pe care le
găseşte
despre tine.)
Totul a
continuat cam
şase luni

înainte ca
poliţia să o
poată opri. A
fost un caz de
hărţuire
severă. Cu

ajutorul
reţelelor de
socializare,
femeia a
reuşit să-mi
provoace o

mulţime de
probleme, în
special cu
câţiva dintre
colegii
scriitori.

Pentru mine a
fost extrem
de jenant şi
oribil - la
început, nici

n-am ştiu cine e.

Un nebun, te gândeşti. *Un maniac*

obişnuit. Sunt o grămadă.

S-ar putea. Dar tiparul era acolo.

Investigaţia
poliţiei a ară-
tat că femeia
mai făcuse
asta cel puţin
o dată. Şi în

acel caz,
bărbatul era
mult mai în
vârstă decât
ea şi scriitor.
Probabil că ai

auzit de el. L-a afectat atât de tare situaţia, încât şi-a dat demisia de la

muncă. Am
vorbit cu el
de câteva ori,
încercând să
pricep ce se
întâmplă, dar

nici unul
dintre noi n-a
înţeles ce
anume
încerca
femeia aceea

să obţină, în
afară de
răzbunare
pentru că n-o
ajutasem să-şi
îndeplinească

visul de
scriitor.
în cartea
lor, *Female*
Psychopaths
Lisbet

Duvringe şi
Mike Florette
scriu:
„Răzbunarea
este dulce, iar
lor

[psihopaţilor]
le face
plăcere să
distrugă; se
bucură de ea.
în special

femeile
psihopate par
să fie
încântate de
goana după
răzbunare

emoţională şi
agresiune
socială şi
provoacă
haos sub
forma zvo-

nurilor care
creează
relaţii
manipulatoar
e, nesigure şi
ame-

ninţătoare.
Acesta este
un tip de
răzbunare
distructivă
care nu e la

fel de vizibil
precum
violenţa fizică
şi, prin
urmare, e mai

greu de
identificat.”
Ştiu
perfect cum e
să fii la
capătul

celălalt din cauza acestui tip de comportament. Poliţia a luat-o, în

sfârşit, pe
femeie la
secţie ca s-o
interogheze
şi, după
aceea, ca prin

minune, hăr-
ţuirea s-a
oprit.
Remarcabil,
nu-i aşa?
Când a fost

interogată, a
încercat să
sugereze că
altcineva era
responsabil,
ceea ce mi-a

întărit
convingerea
că nu era
bolnavă
mintal. Dacă
ar fi avut un

diagnostic,
vreun soi de
tulburare sau
compulsie,
atunci n-ar fi
fost în stare

să se
oprească atât
de brusc. Dar
în tot acel
timp, ea
fusese perfect

conştientă de
acţiunile sale.
Situaţia
începuse să
devină cam
periculoasă

pentru ea, aşa
că cel mai
probabil s-a
mutat pe un
nou teren de
vânătoare,

unde a putut
să-şi continue
comportamen
tul pervers.
Poliţiştii
au spus că nu

mai
întâlniseră
niciodată o
mincinoasă
atât de
credibilă.

Această
femeie părea
să creadă cu
adevărat ceea
ce spunea. în
ciuda faptului

că poliţia
putea oferi
dovezi
concrete că
era
responsabilă

pentru
hărţuire
(umblaseră în
calculatorul ei
şi găsiseră tot
ce-aveau

nevoie), ea a
negat tot. Şi
nu s-a oprit
aici. A intrat
în ofensivă şi
a început să

mă acuze că o
amenință.
Brusc, *eu*
eram cel care
o hărțuia pe
ea. M-a

acuzat că am
amenințat-o
cu moartea,
că am angajat
asasini
profesioniști

cu care, dintr-
un motiv sau
altul, am avut
şi contact.
Acuzaţii
serioase, ca

să nu spunem
mai mult.
Singurul
lucru care m-
a salvat de la
a fi legat de

această
persoană a
fost că am
putut arăta
clar că nu
fusesem

niciodată în
diferitele
locuri în care
susţinea ea că
ne-am
întâlnit.

Tiparul
comportamen
tului psihopat
era acolo.
Acest psiho-
pat avea ca

scop să-mi
distrugă viaţa
şi cariera de
scriitor. A
căutat
răzbunare

pentru că
refuzasem să
comunic cu
ea despre
scrierile ei,
presupun. De

data aceasta,
n-a mers. Dar
a reuşit să-mi
distrugă
relaţia cu
partenera.

Relaţia
noastră a fost
atât de
tensionată de
tot acest
coşmar

epuizant,
încât am
decis, până la
urmă, să
mergem pe
drumuri

separate.
Până în acel
moment, fosta
mea
parteneră
devenise atât

de speriată,
încât
dezvoltase
paranoia. O
căuta ore
întregi pe

femeie pe
reţelele de
socializare,
aşteptând ca
ea să posteze
ceva. Nimic

din ce
spuneam eu
n-o făcea să
se oprească.
Tânăra
femeie în

chestiune şi-a
continuat
viaţa. Pe
Face- book,
vedeam că se
distra de

minune cu un
bărbat, pe un
iaht. Nu
părea să
sufere câtuşi
de puţin, în

timp ce
partenera
mea devenise
geloasă
patologic şi
mă izolase de

tot - chiar şi
de copiii mei -
pentru ca aşa
ceva să nu se
mai întâmple
niciodată.

Atunci când
nu am mai
putut să salut
nici măcar
vânzătorii din
magazinul de

pantofi sau să
stau de vorbă
cu chel-
neriţa fără a
fi supus unui
veritabil

interogatoriu,
mi-am dat
seama că
totul era
pierdut. Iar
eu nici măcar

n-o întâlnisem
pe acea
femeie în
persoană.

Câţi oameni au fost afectaţi?

Câţi oameni a reuşit

psihopata să
rănească? Hai
să numărăm.
Pe mine. Pe
ambii mei
copii. Pe

partenera
mea. Pe cei
trei copii ai
ei. Pe tata şi
pe sărmana
mama. Pe

sora mea şi
întreaga ei
familie. Pe
colegii din
compania în
care lucram

în momentul
în care se
întâmplau
toate acestea.
Pe toţi
oamenii pe

care-i
numeam
prietenii mei.
Un
psihopat -
poate 50 de

victime. Unul
la 50. 2% din
populaţie.
Acestea sunt
calculele.

Nu ţi-am spus această poveste ca să te sensibilizez. Eu am uitat

deja
incidentul.
Dar vreau să-
ţi arăt că
oricine poate
fi afectat. Nici

unul dintre
noi nu este
imun la un
astfel de
comportamen
t şi - evident -

acum sunt
mult mai
atent la
oamenii pe
care-i
întâlnesc. Să

sperăm că nu
este prea evi-
dent, dar ştiu
că există între
doi şi patru
psihopaţi la

fiecare 100 de oameni. Aşa că acum sunt mai atent la comportamentul atipic.

Dar oricât
de neplăcută
ar fi fost acea
situaţie
pentru mine
şi pentru

prietenii şi
familia mea,
nu a fost
nimic
comparativ cu
ce se

întâmplă în
situaţii mai
extreme,
pentru că
psihopaţii pot
ajunge

departe în misiunea lor de a obţine putere.

Unele societăţi au

dezvoltat
mecanisme
pentru
izolarea
psihopaţilor -
de exemplu,

inuiţii.
Uneori,
atunci când
bărbaţii
trebuiau să
plece

perioade mai
lungi la
vânătoare,
cineva spunea
că se simte
rău sau se

prefăcea că e
rănit. Din mo-
ment ce nu
putea merge
cu restul
bărbaţilor,

stătea în sat.
Când
vânătorii se
întorceau,
după trei luni,
găseau satul

pârjolit şi
toate femeile
însărcinate.
Aşa că ce-
i făceau
inuiţii

bărbatului
nevinovat? Îl
puneau pe un
sloi de gheaţă
plutitor.
Un
exemplu

mult mai
rău

Când spun
„Adolf
Hitler”, ce-ţi
vine în minte?

Hitler a
aruncat
lumea în aer,
iar asta a
costat în cele
din urmă

viaţa a
aproape 60
de milioane
de oameni, pe
lângă restul
suferinţelor

care au
afectat alte
sute de
milioane în în-
treaga lume.
Fără îndoială,

costurile
materiale ale
celui deal
Doilea Război
Mondial sunt
imposibil de

estimat. Cum
ar fi fost dacă
aceste
nenumărate
miliarde ar fi
fost folosite în

schimb
pentru ceva
bun?
Dacă aş
spune că
Hitler era un

psihopat
absolut, ai
obiecta?
Probabil că
nu. Instinctul
ne face să

simţim până-n
măduva
oaselor că el
trebuie să fi
fost un
maniac. Şi cu

siguranţă te-
ai întrebat: de
ce n-a văzut
nimeni cât de
nebun era?
De ce nu a

fost oprit la
timp? Cum a
putut toată
Germania să-i
permită să
facă ce-a

făcut? De ce
nu l-a oprit
nimeni?
Foarte
bune
întrebări,

toate. Iar
răspunsul
este că
psihopaţii se
pricep să-i
păcălească pe

cei din jurul lor.

Dar dintr-o perspectivă pur ştiinţifică, cum putem

noi şti dacă
Hitler chiar a
fost un
psihopat?
Kevin Dutton,
autorul cărţii

ABC-ul psihopatului de succes, a folosit un test de perso-nalitate

pentru a
diagnostica
psihopatia la
adulţi. Testul
se numeşte
Inventarul

Personalităţii
Psihopate -
Revizuit (PPI -
Psychopathic
Personality
Inventory -

Revised) şi a
fost realizat
iniţial de
Scott
Lilienfeld şi
Brian

Andrews pentru a evalua anumite trăsături de caracter la populaţiile

non-
criminale.

Intenţia a fost de a enumera într-un mod uşor

de înţeles
trăsăturile
psihopatului,
fără să se
concentreze
prea mult pe

comportamen
tul antisocial
sau criminal.
Testul mai
conţine şi
metode de a

descoperi
deviaţiile la
nivel de
leadership
sau, în
general,

răspunsurile
iresponsabile.

Testul PPI-R relevă opt factori specifici:

- Egocentrism machiavelic - lipsă de empatie şi

un senti-
ment de
detaşare
faţă de
ceilalţi de
dragul

realizării propriilor obiective
- Influenţă socială - abilitatea

de a-i
încânta şi
păcăli pe
ceilalţi
- Cruzi
me - lipsă

clară de
emoţii,
vinovăţie sau
considera

ţie faţă de sentimentele celorlalţi

- Incapacitate de a realiza şi de a

urmări
obiective pe
ter
men lung -
dificultate de
a planifica

dinainte şi de a ţine cont de consecinţele acţiunilor

- Curaj - o înclinaţie

faţă de
comporta
mentele
de risc şi
lipsa fricii
care vine,

în mod normal, cu acestea

- Externalizarea a

vinovăţiei
-
incapacita
tea de a-şi
asuma
responsab

ilitatea
pentru
propriile
acţiuni,
învinuind
în schimb

pe alţii
sau
justificân
d propriul
comporta

ment
devia nt

- Nonconfo
rmism
impulsiv -
desconsid

erarea
normelor
şi a
comporta
mentelor
acceptabil

e din punct de vedere social
- Imunitate la stres -

lipsa unei
reacţii tipice
la evenimente
traumatice
sau care

induc stări de stres

Oamenii de ştiinţă au împărţit aceşti factori

în subcatego-
rii şi le-au
grupat pentru
a crea un
model util.
Cele două

categorii sunt
Dominanţa
neînfricată şi
Impulsivitatea
egocentrică.
După ce a

studiat
materiale
istorice
exhaustive
despre Hitler,
Dutton a

reuşit să-l
pună pe
acesta în
fruntea listei
indivizilor cu
trăsături de

psihopat. Dar
asta nu e
chiar sur-
prinzător, nu-i
aşa? Totuşi,
Hitler nu a

ajuns la fel de
sus ca
Saddam
Hussein sau
Idi Amin. Sau,
de altfel,

decât regele
Henric al
VUI-lea al
Angliei. Poţi
citi tot studiul
„Ce au psiho-

paţii şi
politicienii în
comun” în
numărul din
septembrie-
oc- tombrie al

American Scientific Mind, din 2016.

Aşadar, este vorba doar de

dictatori si de tirani?

> * »

Totuşi, devine extrem de interesant atunci când

Dutton folo-
seşte acelaşi
instrument
pentru a
evalua alţi
lideri bine cu-

noscuţi ai
istoriei,
uitându-se la
modul în care
îşi luau
deciziile, în

timp ce erau
perfect
conştienţi de
felul în care
aceste decizii
i-ar fi afectat

pe ceilalţi.
Aproape la fel
de sus pe listă
ca Hitler,
Dutton a
descoperit,

oricât de
ciudat ar fi,
că se află
duşmanul
acestuia:

Winston
Churchill.
Şi dacă
tot am ajuns
la subiectul
preşedinţilor

americani (iar
acest post
are, desigur, o
influenţă
considerabilă
asupra

întregii lumi),
există chiar şi
o listă cu ce
preşedinţi
manifestă
cele mai

psihopate
trăsături.
Dutton le-a
luat interviu
oamenilor
care se

consideră
experţi în
anumiţi
preşedinţi -
de exemplu,
istorici sau

cercetători
academici,
precum şi un
număr de
persoane care
chiar au

lucrat cu
foştii
preşedinţi.
Fără să
intrăm prea
mult în detalii

tehnice, mai
jos am
enumerat
„scorul”
fiecărui
preşedinte

pentru cele
două
subcategorii:
Dominanţă
neînfricată şi

Impulsivitate
egocentrică.
**Câştigători
i sunt...
cele mai
fermecăto**

are figuri
diabolice
Chiar în capul
listei lui
Dutton îl
găsim pe John

F. Kennedy.
Cel de-al
doilea este
Bill Clinton.
Ambii au
devenit

cunoscuţi
pentru
personalitate
a lor
înţelegătoare,
empatică şi

cuceritoare -
oratori abili
care se pricep
să câştige
încrederea
oamenilor.

Băieţi de
treabă, la
drept vorbind,
dar au avut şi
nişte chestii
ascunse.

Promiscuitate
documentată,
ca să numim
doar o
activitate.
Câteva locuri

mai jos îi
găsim pe
Theodore
Roosevelt,
George W.
Bush, Richard

Nixon şi Lyndon B. Johnson. Exemple de preşedinţi cărora le

lipsesc cu
desăvârşire
trăsăturile de
psihopat sunt
Jimmy Carter,
George

Washington,
Abraham
Lincoln,
Harry S.
Truman şi, de
fapt,

majoritatea celorlalţi.

Poate părea ciudat că preşedinţii populari şi de

succes au
avut un scor
aşa mare într-
un studiu atât
de serios, dar
după ce vei

citi această
carte, vei
înţelege cum
au ajuns
acolo.

**De ce ar
trebui să**

citeşti *înconjurat de psihopaţi?*
Scopul meu cu această carte nu este

să te sperii
sau să te fac
să fii mereu
suspicios faţă
de ceilalţi
oameni -

dimpotrivă.
Ce vreau este
ca tu să înveţi
în ce oameni
poţi avea
încredere şi

care au,
poate, planuri
ascunse.
Indiferent
dacă eşti un
CEO care-şi

caută un nou
manager, un
romantic care
simte că şi-a
întâlnit, în
sfârşit,

sufletul
pereche sau
un adult care
încă nu
înţelege de ce
se

îmbolnăveşte
de fiecare
dată când se
întâlneşte cu
mama sa, cu
ajutorul

acestei cărţi
vei putea să
recunoşti cine
e sincer şi
cine nu. O
abordare deş-

teaptă şi
informată
asupra
tuturor
relaţiilor tale
este prefera-

bilă uneia
care duce la
catastrofe în:
relaţia cu
sine, emoţii,
încrederea în

sine şi
finanţe. Mulţi
dintre cei
care au fost
victimele unui
psihopat îşi

pierd dorinţa
de-a mai trăi.
Se dau bătuţi
şi-şi pierd
bucuria vieţii.

Aşa că hai
să ne
uităm
puţin
despre ce

e vorba
aici
!1. CE
ESTE,

DE
FAPT,

UN PSIHOPAT?

Nu încurajez

niciodată
minciuna sau
falsitatea, în
special dacă
ai o memorie
proastă, este
cel mai rău

inamic pe
care-l poate
avea cineva.
Realitatea
este că
adevărul e
singurul tău

prieten
adevărat,
indiferent
care sunt
circum-
stanţele.

ABRAHAM LINCOLN

Termenul „psihopat” a început să fie folosit pe scară largă în

anii 1960, cu
toate că
prima carte
pe acest
subiect, *The*
Masks

ofSanity, de Hervey Cleckley, a fost publicată în 1941. A fost reeditată

de mai multe
ori de atunci.
Termenul
„psihopat” a
fost discutat
şi dezbătut

timp de zeci
de ani şi nu
voi folosi mai
multe cuvinte
decât e
necesar ca să

explic de ce s-
a întâmplat
asta.
Termenul este
general
acceptat, deşi

uneori e
utilizat
incorect.
Mulţi îl
folosesc în
special când

se referă la
oameni pe
care nu-i plac
- *psihopatul*
ăla nenorocit
dar e un pic

cam simplist.
Din
nefericire,
această
utilizare
comună în-

seamnă că
termenul
„psihopat” a
fost atât de
diluat, încât
uneori uităm

că adevăraţii
psihopaţi
chiar există.
În anii 1970,
în Suedia,
termenul

însuşi a fost
văzut ca
stigmatizare,
aşa că, în
schimb,
psihologii şi

terapeuţii au
ales să
folosească
expresia
persoane
care au

nevoie de îngrijire specială. Acest eufemism era complet

aberant - mai
multe despre
asta puţin mai
târziu - aşa că
în anii 1980,
s-au întors la

vechea
denumire. Şi
alte
eufemisme
moderne ni se
sugerează tot

timpul, dar ar
fi periculos de
ascuns
comportamen
tul
psihopatului

în spatele
unui cuvânt
sofisticat pe
care nimeni
nu-l înţelege.
în această

carte, am ales
să folosesc
termenii
„psihopat” şi
„psihopaţi”.

Psihopaţii sunt, fără îndoială, un pericol pentru toţi cei din jurul lor şi

pentru
societate, în
general. Sunt
lupi deghizaţi
în ponei.
(„Lup

îmbrăcat în
blană de
oaie” e cam
învechit, nu
crezi?)

Robert D. Hare, unul dintre cei mai respectaţi cercetători pe această temă,

activează în
acest
domeniu încă
din anii 1960
şi este, fără
îndoială, un

expert. A
călătorit
peste tot în
lume, a ţinut
discursuri
despre

psihopaţi
timp de
aproape 50
de ani şi a
creat o listă
de

comportamen
te psihopate.
Opinia lui e
foarte clară:
psihopaţii
există şi sunt

mai mulţi
decât credem.
Dar sunt
ei cu adevărat
o problemă?

Psihopatia este cel puţin la fel de comună ca schizofrenia. Diferenţa este

că ceea ce fac
psihopaţii
este, în
general, mult
mai rău decât
ce fac cei cu

schizofrenie. Consecinţele ravagiilor provocate de psihopaţi sunt considerabile.

În opinia mea,
aceştia sunt
vinovaţi de o
mulţime de
afaceri
riscante,

inimi frânte,
escrocherii şi
fraude,
furturi, crimă
organizată şi
trafic de

droguri. Dar
şi de suferinţa
enormă
provocată de
lanţul
nesfârşit de

războaie
violente,
numeroase
crime şi
tratamente
incorecte,

violuri,
pedofilie,
abuzuri
asupra
copiilor, tortu-

ră şi trafic de persoane.

De asemenea, mai sunt convins că

există un
număr mare
de psihopaţi
în posturi
extrem de
importante în

guvernele
multor ţări
din toată
lumea. Şi cu
siguranţă în
funcţii înalte

în armată.
Pentru
psihopaţi,
statutul şi
puterea au o
importanţă

vitală, iar
dacă poţi
ajunge în
vârf, de ce să
nu încerci?

Majoritatea psihopaţilor nu comit crime evidente, dar

sunt aici,
printre noi,
trăind ca toţi
ceilalţi, doar
că în spatele
unei măşti a

normalităţii.
Şi nici nu i-
am menţionat
încă pe
indivizii care
au reuşit să

convingă
milioane de
oameni că
sunt în
contact direct
cu fiinţe

superioare
care ne vor
pedepsi dacă
nu ne
supunem:
Mesagerii.

Gândeşte-te
la oamenii de
pe vremuri
care îi
convingeau
pe părinţi să-

şi îngroape
copiii de vii în
fundaţiile
caselor
pentru a-i
mulţumi pe

zei. Dacă nici
asta nu e
manipulare,
nu ştiu ce mai
e.

Pălăriile din folie de aluminiu pe cap!, ar putea cineva să strige acum.

începi să
vorbeşti ca un
conspiraţionis
t. înţeleg la ce
te referi, dar
rămâi cu

mine şi hai să
vedem ce
părere o să ai
după ce vei fi
citit mai mult

despre acest subiect.

Dacă nu te-ai gândit prea mult la termenul

„psihopat”,
vei avea ceva
la care să te
gândeşti. Atât
de mulţi
oameni cu un

comportamen
t atât de
duplicitar? E
posibil? Dar
dacă e ade-
vărat, explică

măcar o parte
din
întunericul
din lume.
Uită-te în
jur. A trecut

ceva timp de
când trăiam
în vremuri
tulburi.

Există o
mulţime de

materiale pe
care le poţi
citi dacă vrei
să înveţi mai
multe despre
acest tip de

tulburare de
personalitate,
iar la finalul
cărţii am
adăugat o
listă

bibliografică
pentru cazul
în care vrei să
aprofundezi
subiectul.
Scopul meu

este să-ţi ofer
suficiente
informaţii
încât să ştii
dacă devii
ţinta unei

persoane cu
trăsături de
psihopat şi,
mai presus de
orice, să-ţi
ofer

informaţiile
de care ai
nevoie pentru
a te proteja.
Chiar
dacă nu eşti

oaie sau
ponei, în
momentul în
care lupii îţi
invadează
grajdul,

trebuie să te
gândeşti
realist la
şansele pe
care le ai să
scapi

nevătămat.
Oricât de
dramatic ar
putea să
sune, un
psihopat

obişnuit este
activ şi are un
singur scop:
să profite de
orice situaţie.

Iată
câteva
explicaţii
scurte despre
ce înseamnă
fiecare cuvânt

de pe lista de control a psihopatiei:

	Niciodată	**întotdeau-**

Caracteristici	**(+0 puncte)**	**Uneori na (+1 punct)**	**(+2 puncte)**
1. Farmec volubil şi superficial	**n**	☐	☐
2. Evaluare umflată (exagerat de	**n**	☐	☐
ridicată) a sinelui	**n**	☐	☐

3. Lipsă a remuşcării	□	□	□
sau a vinovăţiei U. Cruzime şi lipsă a empatiei	□	□	□
5. Mitomanie	**n**	□	□
6. Şiretenie şi manipulare	**n**	**n**	**n**
7. Afect (răspuns emoţional]	**n**	**n**	**n**

superficial	☐	**n**	**n**	
8. Impulsivitate	**n**	**n**	**n**	
9. Control comportamental slab	☐	☐	☐ n	
10. Nevoie de stimulare	☐			

11. Iresponsabilitate	☐	**n** ☐	i_____**i**
12. Probleme comportamentale			☐
timpurii	**n**	☐	**n**
13. Comportamente antisociale	☐	☐	☐
ca adult	☐	☐	**n**

14. Stil de viaţă parazitar	□	□	□
15. Promiscuitate sexuală	□	□ □	□ □
16. Lipsa scopurilor realiste pe termen lung	□		

17. Incapacitate de a accepta responsabilitatea pentru propriile acţiuni 18. Delincventă juvenilă 19. încălcare a cauţiunii 20. Versatilitate criminală	☐ **n n**

TOTAL: TOTAL FINAL:	

1. Farmec volubil şi superficial

Psihopaţii au deseori un vocabular extrem de vast. Mulţi vorbesc

repede şi nu
prea poţi ţine
pasul cu
ideile lor.
Sunt fer-
mecători,

zâmbesc
mult, oferă
complimente
şi se fac
aproape
ridicol de

populari
flatându-i pe
cei pe care-i
întâlnesc. În
ciuda faptului
că ceea ce

spun este de
multe ori
complet ilogic
sau incoerent,
ne fac să

credem că e adevărat.

2. Evaluare umflată (exagerat de ridicată) a sinelui

Cred că sunt
mai buni
decât toţi
ceilalţi.
Valorează mai
mult, merită

mai mult
succes în
viaţă decât
oricine
altcineva.
Mulţi

psihopaţi sunt
narcisişti
clasici - adică
se iubesc
doar pe ei
înşişi. Se pot

lăuda în
legătură cu
succesele
reale sau
imaginare la
fel de bine

cum pot
comanda o
ceaşcă de
cafea. De ase-
menea, se
cred mai

presus de
orice reguli -
în afară de
ale lor.
**3. Lipsă a
remuşcării**

sau a vinovăţiei

Psihopaţii sunt, practic, incapabili să simtă remuşcări. Se

pot preface că
sunt chinuiţi
de remuşcări
atunci când e
în avantajul
lor, dar asta

nu se reflectă
niciodată în
acţiunile lor.
Nu-i
deranjează
dacă rănesc

alţi oameni.
Nu contează
dacă e vorba
de cel mai
aprig duşman
sau de

propriul copil. Doar ei contează.

4. Cruzime şi lipsă a empatiei

Psihopaţii ştiu
că simţi *ceva,*
dar nu sunt
interesaţi ce
anume. Ei pot
vedea o

persoană grav
rănită şi se
pot gândi:
„Hm, ce
interesant”.
Dar nu-i

mişcă, iar
majoritatea
psihopaţilor
chiar preferă
ca lucrurile să
stea aşa. Se

mândresc cu
faptul că nu
sunt afectaţi
de
„tulburarea
de

personalitate”
a empatiei
pentru că e
mult mai
simplu să se
comporte urât

şi să
păcălească.
5. Mitomanie
Minciuna e ca
respiratul. Nu
necesită deloc
efort.

Psihopaţii nu
sunt jenaţi
absolut deloc
dacă sunt
prinşi
minţind. îşi

pot schimba
povestea cât
ai clipi şi vor
susţine că nu
au spus nici-
odată altceva.

A fost doar o
neînţelegere.
Te vor minţi
chiar şi-atunci
când n-au
motiv, doar

pentru că e distractiv să-i păcălească pe ceilalţi.

6. Şiretenie şi manipulare

Psihopaţii
„citesc”
slăbiciunile
celorlalţi cu o
uşurinţă
tulburătoare.

Iar psihopaţii
întorc acele
slăbiciuni
împotriva
victimelor cu
scopul de a le

păcăli şi de a
le trăda. E în
natura lor să
calce oamenii
în picioare.
Le sunt

complet
indiferente
sentimentele
celorlalţi,
ceea ce-i face
nişte

manipulatori
abili. Din
moment ce nu
sunt
îngrijoraţi că
vor fi

descoperiţi,
îşi asumă
riscuri
enorme şi se
comportă cu
atâta

îndrăzneală încât e greu de crezut că suntem păcăliţi.

7. Afect (răspuns

emoţional)
superficial
Nu sunt capabili de emoţii. Fără frică, fără teroare, fără

griji, fără
remuşcări -
nimic. Sărăcia
lor
emoţională
este totală.

Nu e ceva
pentru care
să-ţi pară rău,
pentru că
deseori ei
sunt extrem

de mulţumiţi
să evite
sentimentele
atunci când
complotează
şi păcălesc.

Dar ţine
minte că
psihopaţii pot
pretinde
foarte uşor că

au aceste emoţii.

8. Impulsivitate

Trăiesc în prezent. Dacă au, brusc,

impulsul de-a
mânca, mă-
nâncă. Nu
petrec prea
mult timp
cântărind

avantajele şi
dez-
avantajele.
Ideea de
analiză a
consecinţelor

nu există,
ceea ce-i face
vulnerabili. O
persoană
normală ar
înţelege

repede ce se
poate
întâmpla dacă
te iei la bătaie
cu cineva pe
stradă, dar

psihopaţii nu
gândesc aşa.
Iar cei cu cel
mai slab nivel
de control al
impulsurilor

sunt, într-adevăr, la închisoare.

9. Control comportamental slab

Cu toate că-i
supun pe cei
din jurul lor la
abuzuri
inimaginabile,
ei înşişi sunt

extrem de
uşor de
ofensat. Cea
mai mică
greşeală sau
cel mai

repezit
comentariu
pot avea
drept rezultat
un atac de
furie violent,

dacă ei o
consideră o
provocare.
Atunci când
sunt violenţi,
psihopaţii

atacă fizic;
altfel, abuzul
verbal s-ar
putea să se
pogoare
asupra

persoanei
care s-a în-
tâmplat să
deschidă gura
în momentul
nepotrivit.

Lucrul ciudat
e că furia
dispare
imediat după.
Ca şi când ar
avea un buton

de pornit-oprit.

10. Nevoie de stimulare

Au nevoie de doza lor de dopamină.

Entuziasmul
şi excitaţia
sunt
extraordinare
. Dacă nu pot
face lucruri

nebuneşti sin-
guri, încearcă
să-i convingă
pe ceilalţi să
le facă. Când
noi ceilalţi

devenim
agitaţi la
vederea unei
maşini de
poliţie şi veri-
ficăm imediat

vitezometrul,
psihopaţii
deseori calcă
pedala. Şi
totul, doar de

dragul aventurii.

11. Irresponsabilitate

Niciodată nu-şi asumă responsabilita

tea pentru
nimic. Plă-
tirea
datoriilor, a
pensiei
alimentare,

protecţia în
cazul sexului
cu
necunoscuţi -
psihopaţii se
cred mai

presus decât
aceste
lucruri. Nu le
pasă şi
deseori scapă
basma curată

pentru că
lumea este
plină de alţi
oameni
cărora nu le
pasă. Un

psihopat
adevărat nu-şi
asumă nici
măcar
responsabilita
tea pentru

propriii copii,
chiar dacă
susţine că-i
iubeşte. Îi
poate lăsa cu
uşurinţă

singuri pentru o perioadă bună fără apă sau mâncare.

12. Probleme comportame

ntale
timpurii
Majoritatea psihopaţilor manifestă comportamen te devian- te

înainte de
vârsta de 12
ani. Asta
poate
însemna
orice, de la

cruzime faţă
de animale şi
alţi copii până
la furt sau
minciună fără
nici cea mai

mică grijă.
Pot apărea şi
experienţe
sexuale
timpurii, şi
există

exemple de copii de 12 ani care au comis violuri.

13. Comportament

antisocial ca adult
Unui psihopat adevărat nu-i pasă de normele sociale.

Aceste reguli
se aplică
pentru toată
lumea, dar nu
şi pentru ei.
Astfel de

reguli le
limitează
libertatea de
a face tot ce-
şi doresc, aşa
că-şi creează

propriile
reguli. Nu e
neobişnuit ca
acesta să fie
motivul
pentru care

mulţi dintre ei ajung după gratii.

14.Stil de viaţă parazitar

Psihopaţii
cred în
calităţile lor
splendide şi
consideră că
acestea le

oferă dreptul
de a trăi de
pe urma
celorlalţi. Nu-
şi plătesc
niciodată

facturile dacă
pot convinge
pe altcineva
s-o facă.
Deseori au
datorii şi nu-

şi plătesc
taxele pentru
că detaliile
nesemnificati
ve, precum
taxele sau

scadenţa
facturilor, îi
plictisesc. Nu
se oferă
niciodată să
plătească

nota la
restaurant
(întotdeauna
îşi vor uita
portofelul) şi
sunt bucuroşi

să îm-
prumute bani
de la familie
şi de la
prieteni, fără
să-şi achite

niciodată
datoriile.
Dacă sunt
trași la
răspundere,
pur și simplu

dau vina pe altcineva.

15. Promiscuitate sexuală

Psihopaţii au deseori

numeroase
interacţiuni
sexuale de
scurtă durată.
Farmecul lor
îi atrage pe

ceilalţi, aşa că
nu duc
niciodată
lipsa unui
partener. Iar
infidelitatea

permanentă
menţine
lucrurile
interesante şi,
în acelaşi
timp, pentru

ei e palpitant
să-şi trădeze
partenerul.
De câte ori
pot scăpa psi-

hopaţii
nepedepsiţi?
16.Lipsă a scopurilor realiste pe termen lung

Dacă trăieşti
„aici şi
acum”, nu ai
nevoie de nici
un plan pe
termen lung.

Psihopaţii nu
planifică
nimic:
planificarea e
ceva complet
contrar

preferinţelor
lor impulsive.
Destul de des
devin genul
de nomazi
care-şi

schimbă locul
de muncă şi
partenerul
după cum li
se năzare. Nu
se uită

niciodată nici
înainte, nici
înapoi. Scopul
este să-şi
trăiască viaţa
în detrimentul

celorlalţi, iar
asta nu
necesită nici
un fel de
planificare.

17. Incapacitate de a accepta responsabilitatea pentru

propriile acţiuni

Orice-ar fi făcut, nu vor recunoaşte niciodată.

Chiar dacă au
fost prinşi pe
cameră
făcând ceva,
ei tot vor
nega. Un

psihopat are
întotdeauna
pe altcineva
pe care să
dea vina.
Chiar dacă

înţeleg că au
făcut ceva
greşit, tot vor
găsi un ţap
ispăşitor. Ba
chiar sunt

amuzaţi să
privească
cum cineva e
învinovăţit
pentru ceva
ce-au făcut ei.

18.Delincvenţă juvenilă

E destul de obişnuit pentru psihopaţi să aibă

probleme încă
de la
începutul
vieţii. Pentru
că psihopatia
începe să se

arate într-un
mod evident
în jurul
vârstei de
zece ani, ei
pot provoca

destule
probleme
când sunt
mici. Faptul
că un copil de
15 ani

violează,
abuzează,
tâlhăreşte sau
chiar ucide ar
trebui să fie

văzut ca
anormal.
**19.încălcare
a cauţiunii**
încă o dată,
regulile
oamenilor

normali nu se
aplică şi
psihopaţilor.
Şi nici
pedepsele nu
funcţionează.

Ei nu
reacţionează
la
ameninţările
normale ale
repercusiunil

or pentru că
le lipseşte
abilitatea de a
se gândi la
consecinţele
acţiunilor lor.

Asta
înseamnă că
deseori vor
face exact ce
vor după ce
sunt eliberaţi

din
închisoare.
20.
Versatilitate
criminală
în vreme ce
alţi criminali

se
specializează
pe ceva
anume, -
precum
jefuirea

băncilor,
tâlhărie sau
poate
consum/trafic
de narcotice,
psihopaţii

sunt mult mai
versatili. într-
un sens, ei
sunt curioşi şi
încearcă
orice.

Deci cum funcţionează lista? Cui i se aplică?

Lista prezintă 20 de posibile

probleme,
fiecare dintre
ele fiind
clasată de la
o la 2, în
funcţie de

caracteristica
ce apare
întotdeauna,
uneori sau
niciodată la
un anumit

individid. Dacă, de exemplu, persoana pe care o examinăm nu arată semne

de narcisism,
atunci nu va
primi puncte
pentru acel
item. Dacă
există semne

clare, dar
inconsecvente
de narcisism,
atunci va
primi un
punct. Dar

dacă această
trăsătură de
caracter este
evidentă
aproape tot
timpul, atunci

va primi două
puncte. Asta
înseamnă că
pot fi obţinute
maximum 40
de puncte.

Psihopaţi
celebri
precum
Charles
Manşon şi alţi
criminali în

serie adună
între 35-40 de
puncte, dar
după părerea
lui Ro- bert
Hare, ar

trebui să fii
atent şi la o
persoană cu
un scor între
15-20 de
puncte. O

astfel de
persoană nu
are intenţii
bune. Dacă
întâlneşti pe
cineva cu un

total de 30 de
puncte sau
mai mult,
atunci
categoric ar
trebui să te

gândeşti la
situaţia în
care te afli şi
asta cât mai
repede. Te
confrunţi cu o

problemă
extrem de
serioasă, iar
în cel mai rău
caz, psihopa-
tul este o

persoană
mult prea
aproape de
tine.
Hm, mă
recunosc

pe mine...
şi pe
partenerul
meu... şi
pe şeful

Evaluându-ţi comportamentul, cu siguranţă vei bifa câţiva itemi cu

scoruri mai
mari de o.
Asta
înseamnă că
eşti psihopat?
Desigur că

nu. Există
mulţi oameni
care prezintă
anumite
trăsături, dar
nu şi altele,

însă fără o
legătură cu
alte trăsături
de psihopat,
iar asta nu-i
face psihopaţi

în sensul
clinic. Dar,
evident, cu
cât ai bifat
mai mulţi
itemi cu scor

mai mare de
o, cu atât mai
greu e pentru
cei din jurul
tău.

Există o mulţime de oameni impulsivi: mulţi sunt fermecători,

iar unii sunt
ca nişte
bombe cu
ceas. Asta nu-
i face psi-
hopaţi. Există

şi criminali în
serie care nu
sunt
psihopaţi.
Mulţi dintre
ei suferă de

boli mintale,
dar asta este
cu totul
altceva.
Dar nu
este şi asta

un soi de
boală
mintală? N-ar
trebui să ne
pară rău

pentru
psihopaţi?
Psihopaţii
nu sunt
psihotici sau
bolnavi

psihic.
„Psihotic”
este un
termen
psihologic
care

înseamnă că
creierul se
află într-o
stare
anormală. El
este folosit

pentru stări
mintale se-
rioase, dar
temporare.
Unele boli
care pot duce

la psihoză
sunt
schizofrenia,
tulburarea
schizoafectivă
şi tulburările

delirante. Tulburarea bipolară de tip 1 şi depresia severă pot in-

clude şi ele
simptome
psihotice.
      însă
psihopatia
este descrisă

ca tulburare
de
personalitate,
aşa că nu este
o tulburare
sau o boală

mintală.
Psihopatia e
văzută ca
având cauze
în mare parte
genetice, dar

şi condiţiile
nefavorabile
din copilărie
sau leziunile
cerebrale
timpurii pot

juca, uneori,
un rol. O
tulburare
mintală
înseamnă că o
persoană se

simte atât de
rău, încât îşi
provoacă un
grad con-
siderabil de
suferinţă ei

însăşi:
suferinţă
mentală, de
ordin social şi
poate chiar
economic.

Bolile sau tulburările mintale se pot manifesta în multe moduri diferite.

Unele
tulburări sunt
distructive
din punct de
vedere social
pentru că

sunt vizibile
evident în
comporta-
ment sau în
vorbire, aşa
că persoana

afectată este
împiedicată
„să dea glas”
pe deplin
personalităţii
sale.

Tulburarea
este
clasificată din
punctul de
vedere al
persoanei

care o are, al
felului în care
îşi
experimentea
ză dificultăţile
şi suferinţa.

Clasificarea
mai ia în
considerare şi
conştientizare
a persoanei
afectate şi

înţelegerea sa asupra vieţii reale. Această distincţie este importantă pentru

înţelegerea
diferenţelor
dintre
psihopatie şi
boală mintală.

Spre deosebire de un individ afectat de o tulburare mintală, un

psihopat nu
se simte
bolnav. De
fapt, se va
simţi extra-
ordinar şi se

consideră
stabili din
punct de
vedere
mintal.
(Totuşi, poate

simula boala
dacă asta îi
serveşte
vreunui scop.)
El nu devine
psihopat

pentru că a
fost hărţuit la
şcoală. Şi nici
nu este un
nefericit
inadaptat

care nu s-a
gândit mai
bine atunci
când a creat
haos. Este
anormal după

standardele
mele şi ale
tale, dar în
acelaşi timp
este *perfect*
conştient de

ceea ce face.
În ochii lui,
este doar mai
sus pe lanţul
trofic decât
toţi ceilalţi.

Aşadar,
dacă mi se
aplică
câteva
lucruri de
pe listă?

Sunt psihopat?
Diferenţa dintre tine şi un psihopat este că tu ai

un simţ al
moralităţii. Tu
simţi în tot
corpul ce e
bine şi ce e
rău. Şi îţi

pasă de
ceilalţi. Nu
vrei, în mod
conştient, să-i
răneşti pe cei
din jurul tău.

Şi dacă se
întâmplă s-o
faci, se
presupune că
te simţi prost.
Asta -

împreună cu
multe alte
lucruri - e
ceea ce te
face om.

Psihopatul nu simte nimic. El face doar ce vrea, din moment ce premisa lui

de bază este
că are
dreptul. Ştie
că riscă să
ajungă în
închisoare

pentru unele
dintre
acţiunile sale,
dar asta nu-l
opreşte.
Potrivit logicii

sale, nu are
cum să fie
prins, în
schimb, îşi
asumă riscul
cu sânge rece

şi presupune
că va scăpa
basma curată.
Şi dacă se va
întâmpla să
fie prins, pro-

babil că are
deja un plan
despre cum
să dea vina pe
altcineva
pentru ce a

făcut.
Psihopatul ar
da vina şi pe
propriul frate
dacă asta ar
însemna să

scape el de
belea. Nu e
afectat de su-
ferinţa ta şi
nu-i pasă
dacă ajungi

complet falit
sau dacă-ţi
pierzi slujba
din cauza lui.
Nu are nici o
urmă de

remuşcare şi
nu se uită
niciodată în
urmă.

Un
psihopat se

bazează pe
faptul că pare
normal în
aparenţă şi
comportamen
t. Dar îşi

poate duce la
îndeplinire
acţiunile cu
sânge rece şi
foarte
calculat. El

gândeşte, dar
nu simte.
Face exact ce
face un lup
atunci când

vrea o oaie. O ia.

Dacă nu ai mai citit până acum despre ce

înseamnă cu
adevărat
psihopatia,
înţeleg că s-ar
putea să ai
dubii în

legătură cu
toată treaba.
Chiar există
astfel de
oameni? Din
nefericire, da.

Sunt mai mulţi decât crezi

i

Robert Hare a concluzionat că cel puţin

2% din
populaţia lu-
mii
industrializat
e ar obţine un
punctaj atât

de mare pe
lista de
evaluare a
psihopatiei,
încât chiar ar
fi clasificaţi

drept psi-
hopaţi. Mai
recent, John
Clarke,
autorul cărţii
Working with

Monsters$_t$ a indicat că cifrele sunt mult mai mari: undeva la 6% din

populaţia
masculină şi
aproximativ
2% din cea
feminină sunt,
probabil,

psihopaţi
(într-adevăr,
majoritatea
cifrelor arată
că tulburarea
este mai

întâlnită
printre
bărbaţi).
Psihologul
suedez
Sigvard Lingh

a scris câteva
cărţi extrem
de bine
documentate
despre
psihopatie şi

este de
părere că
procentul
populaţiei
psihopate
este de mult

timp 4-5%.
Dar în cea
mai recentă
carte a sa,
Everyday
Psychopaths,

el a sugerat
că cifra ar fi
chiar mai
mare.

Există
variaţii în

procentul
psihopaţilor
din diferite
părţi ale
lumii. Dintr-
un motiv sau

altul, pare că
există un
procent mai
mare de
psihopaţi în
Statele Unite

decât în
Marea Brita-
nie, spre
exemplu. Una
dintre teorii
spune că

societatea
americană
recompensea
ză mult mai
puternic
comportamen

tele
egocentrice
decât cea
britanică.
Dacă ar fi să-
mi bazez

calculele pe
estimările
inferioare
(2%), ar
însemna că
sunt aproape

şapte
milioane de
psihopaţi în
ceea ce se
numeşte cea
mai mare

democraţie
din lume,
SUA. În
Suedia,
scăpăm cu
aproape 200

000 de psihopaţi.

Psihopaţii din viaţa de zi cu zi

Comportamentul psihotic

este
pretutindeni.
Cât am scris
acest capitol,
am auzit
următorul

exemplu de la
o cunoştinţă
îndepărtată.
Un bărbat
în vârstă, un
celibatar

bătrân, a
cunoscut o fe-
meie cu cinci
copii adulţi.
S-au căsătorit
şi s-au

bucurat unul
de compania
celuilalt, iar
el a trăit până
la o vârstă
venerabilă.

Când, într-un final, a decedat, s-a aflat că era şi foarte bogat. Femeia a

moştenit
peste un
milion de
dolari. Uşor
jenată de
noua sa

avere, ea a
decis să
împartă
moştenirea în
şase părţi
egale. O parte

pentru ea şi
restul pentru
copiii ei. În
decurs de trei
luni, unul
dintre fii i-a

păcălit pe
mama lui şi
pe trei dintre
fraţi să-i dea
lui averea.
Sora cea mai

mare, care s-
a dovedit a fi
imună la
psihopaţi
(există câţiva
oameni noro-

coşi care
chiar sunt
imuni, iar
psihopaţii
încearcă, de
obicei, să

scape de ei
pentru a
elimina
amenințarea
pe care o
reprezintă), a

refuzat să-i
„împrumute”
banii fratelui
ei. Ca răs-
puns, el a
amenințat-o.

Dar din
moment ce
sora mare
văzuse de
mult ce-i
poate pielea,

a refuzat să-i
dea vreun
bănuţ. A ri-
dicat din
umeri, apoi a
dispărut cu

banii fraţilor
şi mamei lui.
Nimeni din
familie n-a
mai auzit de
el de-atunci,

iar banii s- au
evaporat, la
fel ca şi
individul în
cauză.

Nu vei citi prea des în ziare despre astfel de cazuri. Seamănă puţin cu

violenţa
domestică.
Victimele sunt
ruşinate şi
rareori
reclamă

incidentele.
Din moment
ce mulţi
psihopaţi îşi
păcălesc
familia şi

prietenii
apropiaţi -
victimele care
sunt cel mai
uşor de ţintit
şi care

reprezintă cel
mai puţin
pericol pentru
psihopaţi -
rămân
nedescoperiţi

şi pot
continua.

Acest
tipar este
extrem de
comun.

Psihopaţii duc o viaţă parazitară. Ei se bucură să ia cina la un restaurant

scump, dar tu
vei fi mereu
cel care va
plăti nota.
Ştiu. Te
gândeşti:

E atât de jenant! Să nu plăteşti niciodată ceea ce se cuvine! Ce vor spune

oamenii? Da,
chiar, ce
spun oa-
menii?
Gândeşti

ca o
persoană
normală.
Nu mai
face asta.

Nu poţi
folosi
logica
comună în
astfel de

contexte.
Psihopatul
crede că
are
dreptul de

a comite
astfel de
transgresi
uni, din
moment

ce este
deasupra
tuturor
celorlalţi

.2. PROTEJEAZĂ-TE:

TEHNICI DE APĂRARE

DE
BAZĂ
ÎMPOT
RIVA

PSIHOPAŢILOR

O minciună spusă destul de des devine adevăr:

VLADIMIR ILICI
LENIN
Poţi lua o
serie de
măsuri ca să
te protejezi
de prădători.

Dacă eşti deja
în mrejele
unui psihopat,
atunci poate
că e prea
târziu. Vei

avea nevoie
de o forţă
mentală
extraordinară
pentru a
putea să

evadezi.
Totuşi, există
trei măsuri
preventive pe
care le poţi
lua:

1. Creşte-ţi nivelul conştientizării de sine.
2. învaţă cum să recunoşti comportamentul psihotic.

3. Decide cât de mult îţi preţuieşti valoarea şi

respectul
de sine.
Sună destul
de simplu, nu-
i aşa? Cu
siguranţă,

informaţia
înseamnă
putere în
acest context.
Cu cât ştii
mai multe

despre cum
se exprimă un
psihopat, cu
atât mai
puternică va
deveni

protecţia ta
împotriva
încercărilor
sale de
manipulare.

Hai să ne
uităm mai
atent la
aceste trei
măsuri de mai
sus şi să

vedem de ce sunt ele atât de importante.

1. Creste-ti nivelul

conştie
ntizării
de sine
*** » »**

Dacă e cineva
aici 100%
conştient de

sine, mâna
sus! Nimeni?
Nu? Exact.
Dacă
funcţionezi
normal şi nu

eşti psihopat,
îţi dai seama
că sunt o
mulţime de
lucruri la tine
pe care poate

nu le înţelegi.
Iar asta ni se
aplică
tuturor: avem
pete oarbe şi
ne

comportăm în
feluri pe care
nu le
înţelegem.
Uneori nu e
mare chestie,

dar câteodată
putem
manifesta
nişte compor-
tamente
neaşteptate -

de exemplu,
dacă ne
simţim
ameninţaţi.
Nimeni nu
ştie cu

certitudine
cum va
reacţiona în
faţa
pericolului
până nu stă

cineva cu pistolul îndreptat spre el.

Uneori, se spune că

psihopaţii nu
înţeleg sau
sunt incapa-
bili să-şi
imagineze
sentimentele

celorlalţi.
Acest lucru
nici că putea
fi mai departe
de adevăr.
Dimpotrivă,

cercetările
arată că ei
înţeleg
perfect cum
te simţi în
astfel de

situaţii.
Problema este
că psihopatul
nu simte
nimic şi, prin
urmare, îţi ig-

noră complet
emoţiile. El
expune
punctele
slabe extrem
de repede.

Odată ce-ţi cunoaşte vulnerabilităţile, le va folosi fără milă. Cea mai bună

apărare a ta
este să fii
extrem de
atent la cei
care par că-şi
concentrează

atenţia pe
punctele tale
slabe. Trebuie
să fii mai
atent atunci
când îi

evaluezi pe
aceşti
oameni. (Este
destul de
dificil, pentru
că ei nu vor

începe o
relaţie
uitându-se
după fisurile
din armura
ta. Vor începe

dintr-un cu
totul alt loc.
Dar despre
asta vom
discuta mai
târziu.)

Dacă eşti susceptibil la flatări, o să se vadă. E incredibil de simplu să

testezi asta.
Observă cum
reacţionezi
când cineva
te laudă pe
neaşteptate.

Poate că
începi să
roşeşti sau să
chicoteşti.
Dacă te
recunoşti în

această
descriere,
atunci eşti o
invitaţie clară
pentru trişorii

emoţionali de orice fel.

Cei care aleg scurtături în viaţă, care n-

au nici o
problemă să
fie într-o
„zonă gri” a
moralităţii
sunt în mod

special vul-
nerabili la
psihopaţi şi la
planurile lor
necurate.
Oamenii cu o

dorinţă
puternică de
a câştiga
mulţi bani
rapid sunt
păcăliţi în

fiecare minut
de
şmecheraşi
abili care le
promit luna
de pe cer.

Dar,
desigur, nu e
mereu uşor să
ştii cine eşti
sau să recu-
noşti că poţi fi

flatat sau
păcălit prea
uşor. Dar
chiar şi tu,
dragă
cititorule, ai

puncte slabe.
Nu există
oameni
perfecţi. În
cartea
înconjurat de

idioți, am oferit o descriere detaliată a sistemului DISC, iar

unele din
acele
informaţii vor
fi repetate şi
aici în curând,
dar una e să

citeşti despre
aceste tipuri
com-
portamentale
şi cu totul
altceva să

aplici
respectiva
informaţie.
Necunoscut
Fafada
de a Iţii *Isinele*
secreţi

Fereastra Johari

Fereastra Johari este un model psihologic folosit pentru

a caracteriza
diferite tipuri
de
comunicare.
Modelul a fost
dezvoltat în

anii 1950 la
Universitatea
din California
de psihologii
Joseph Luft şi
Harrington

Ingham.
(Numele
Johari este o
combinaţie
între numele
lor.) Modelul

descrie cum
deschiderea
din
comunicarea
interpersonal
ă creşte în

momentul în
care ambii
participanţi
acţionează ca
indivizi unici
şi sunt

conştienţi
simultan de
oamenii şi de
relaţiile din
jur. Oferirea
feedbackului

este un
proces
important în
toate formele
de cooperare.
Dacă sunt

capabil să
primesc
feedback,
dacă sunt
sensibil,
atunci sunt

capabil să
obţin
informaţii
despre cum
mă văd
ceilalţi pe

mine şi
acţiunile
mele. în ace-
laşi timp,
dacă sunt
unic şi destul

de curajos
încât să-mi
expun şinele
real, le ofer
celorlalţi
ocazia de a

obţine
informaţii
despre mine.
Şinele
public
(cadranul

arenei) e
format din
ceea ce ştiu
eu despre
mine şi din
ceea ce ştiu

ceilalţi despre
mine. Dacă
acel cadran
devine mai
mare,
înseamnă că

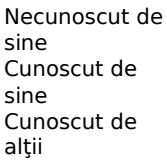
deschiderea
creşte. Asta
se întâmplă
atunci când
expunerea
mea - felul în

care
împărtăşesc
şinele meu
interior unic
cu ceilalţi -
creşte în

acelaşi timp
în care creşte
şi
sensibilitatea
celorlalţi.
Atunci când

încep să mă
folosesc de
puterile mele
şi îndrăznesc
să învăţ
despre

slăbiciunile
mele, şinele
public creşte.
Necunoscut
(şinele
necunoscut)


Necunoscut de sine
Cunoscut de sine
Cunoscut de alţii

Pata oarbă

Isineie trecut cu vederea!

Arena

(şinele publici

Şinele trecut cu

vederea
(cadranul
petei oarbe)
este format
de ceea ce eu
nu ştiu despre

mine, dar
ceilalţi ştiu.
Această
informaţie
poate fi
obţinută din

lucrurile pe
care le spun
şi pe care
ceilalţi le
observă, dar
de care eu nu

sunt conştient
- de exemplu,
expresii sau
ticuri verbale.
Şinele
secret

(cadranul
faţadei) este
format din
ceea ce eu
ştiu despre
mine, dar

ceilalţi nu.
Această
autocunoaşter
e poate
include
lucruri pe

care nu am
nici cea mai
mică intenţie
să le
împărtăşesc
sau să le arăt

cuiva. Dar
dacă o
persoană
ascunde de
ceilalţi prea
mult din ea,

atunci acest cadran se măreşte.

Şinele necunoscut (cadranul

necunoscut)
constă în ceea
ce nici eu şi
nici ceilalţi nu
ştim despre
mine. Părţile

personalităţii
care se
găsesc aici
sunt ascunse
faţă de toată
lumea şi pot

ieşi la iveală
doar în
situaţii de
tensiune
extremă.

Potrivit acestei teorii, oamenii cu un cadran deschis mare - adică cu un

sine public,
pe care-l
arată lumii,
mare - au cele
mai bune
şanse să

reuşească să
comunice cu
alţii pentru că
maniera lor
deschisă le
facilitează

comunicarea.
Rezultatul
este că
oamenilor din
jurul lor le e
mai greu să-i

înţeleagă
greşit sau să
le
interpreteze
incorect
afirmaţiile şi

acţiunile.
Deschiderea
şi, odată cu
ea,
comunicarea
dintre oameni

sunt
optimizate
atunci când
atât
sensibilitatea
faţă de

sentimentele
altora, cât şi
dorinţa de a
împărtăşi
lucruri despre
sine sunt la

fel de mari.
Atunci,
fereastra este
deschisă la
maximum.

Desigur,
nu e
întotdeauna
de dorit să ai
un cadran
deschis mare.

De exemplu,
în cazul
cunoştinţelor
ocazionale
sau
superficiale,

acesta nu
este în mod
special
semnificativ.
Care e scopul
să-i laşi pe

străini să-ţi
cunoască
gândurile cele
mai
profunde?
(Deşi sunt

mulţi oameni
care fac exact
acest lucru.)
Alţi
oameni nu-ţi
vor percepe

comportamen
tul în acelaşi
fel şi nici nu
te vor
percepe
neapărat cum

te percepi
singur. Unele
lucruri sunt
invizibile
celorlalţi
pentru că

alegi să nu le
arăţi. Dar,
uneori,
ceilalţi - de
exemplu,
colegii de la

muncă - vor
observa
lucruri la tine
despre care
tu eşti
complet

inconştient.
Şi înainte să
exclami că
asta e doar
din cauză că
te-au înţeles

greşit, lasă-
mă să-ţi spun
că oricum nu
contează. Co-
municarea
este

dependentă
de receptor.
Atunci când
receptorul a
filtrat mesajul
prin propriul

sistem de
referinţă, prin
prejudecăţile
şi
experienţele
sale, ceea ce

rămâne este
ceea ce
înţelege.
Indiferent
dacă tu chiar
ai vrut să zici

respectivul
lucru sau nu.
Petele oarbe
Să exprimăm
asta folosind
limbajul
DISC: o

persoană
Roşie crede
că e
deşteaptă şi
hotărâtă, dar
cei din jurul

său văd că
uneori ea este
tensionată şi
nepoliticoasă.
Un Galben
încearcă să

atragă atenţia
asupra părţii
sale creative
şi inovatoare,
în vreme ce
colegii săi

sunt ocupaţi
să-şi rezolve
proiectul ne-
terminat.
Verdele face
orice pentru

ca ai lui
colegi să se
simtă
confortabil şi,
prin urmare,
aduce

cafeaua oricui
îşi doreşte,
şeful său vede
că el se
retrage din
potenţialele

conflicte -
chiar dacă
are dreptate.
Iar
perfecţionistu
l Albastru îi

scoate pe toţi
din sărite din
cauza
incapacităţii
sale de a
renunţa la

acele detalii
care nu sunt
100%
perfecte.
Ceea ce alţii
văd ca

pedanterie
patologică,
persoana
Albastră vede
ca muncă de
calitate.

Cine are dreptate şi cine greşeşte? Nu contează nici cât negru sub

unghie. Pur şi
simplu, aşa
stau lucrurile.
Dacă vei
susţine că ai o
conştientizare

de sine
absolută,
atunci va tre-
bui să admiţi
că ai
slăbiciuni. Şi,

după cum am
descris,
indivizii cu
planuri
ascunse au un
nas foarte fin

pentru astfel
de slăbiciuni.
Nu vei fi
complet
protejat de
manipulări

decât dacă
accepţi că nu
eşti perfect şi
eşti pregătit
să te
confrunţi cu

părţile tale
mai puţin
flatante.
**Neajunsurile
mele -
ascultă cu
atenţie!**

Personal, îmi
displace să
vorbesc
despre
propriile
slăbiciuni. E

mult mai bine
să vorbesc
despre
succesele
mele şi să mă
scald în

laudele celor
dragi. Dar
oricum ar fi,
slăbiciunile
tot acolo sunt.

În cazul meu, e vorba despre impulsivitate (comportament Roşu), ceea

ce înseamnă
că pot lua
decizii fără să
mă gândesc
prea mult la
ele. Este o

tendinţă care
m-a costat
mult, de
exemplu, sub
forma
pierderilor la

bursă, a
reparaţiilor
costisitoare
ale maşinilor
vechi care se
presupune că

erau în „con-
diţie bună” şi
a
comentariilor
nechibzuite la
adresa

oamenilor de
care-mi pasă
foarte mult
atunci când
încerc doar să
fiu amuzant.

Apropo de amuzament: În trecut, am folosit deseori umorul în momente

nepotrivite
(comportame
nt Galben).
Am învăţat să
controlez mai
bine aceste

impulsuri, dar
pot cu uşu-
rinţă să fac o
listă cu toate
ocaziile în
care am dat

lucrurile
peste cap
doar pentru
că nu le-am
luat în serios.
Uneori, pot fi

destul de
nepăsător
faţă de
anumite
detalii, chiar
dacă ştiu

foarte bine
cât de
importante
sunt. Şi nici
nu mai zic de
faptul că sunt

un optimist,
adică îi
întrerup pe
ceilalţi pentru
că ce-am eu
de zis este

mult mai
important sau
sunt supărat
când cineva
scoate în
evidenţă

greşelile pe
care le-am
făcut când am
scris
paragraful
ăsta.

Şi, fără urmă de îndoială, am o tendinţă spre perfecţionism (comportame

nt Albastru).
De exemplu,
încă este
foarte dificil
pentru mine
să ţin un

discurs fără
să mai trec
măcar o dată
prin material,
fără să mai
modific vreo

imagine din
prezentare
sau fără să
reformulez
ceva ca să
sune mai

bine. Cu toate
că ţin
discursuri de
20 de ani, nu
mă pot
abţine. (Sau

când plantez
flori noi în
grădină, nu
pot să le pun
la fel ca pe
toate

celelalte; întâi
trebuie să
analizez
instalaţia din
o mie de
unghiuri

înainte să pun
mâna pe o
lopată. Şi da,
mulţi oameni
se întreabă ce
Dumnezeului

fac.) Atunci
când vorbesc
cu oamenii,
uneori pot fi
atât de
concentrat,

încât, practic,
sunt
încruntat, sau
cel puţin aşa
mi s-a spus.
Oh, Doamne!

Ei bine,
iată. N-a fost
chiar aşa
greu, nu-i
aşa? Acum
ştii mai multe

despre mine
şi nici unul
dintre
exemplele pe
care le-am
oferit nu sunt

foarte
flatante. Sunt
lucruri cu
care încă mă
lupt şi deseori
îmi doresc să

mă comport
altfel. Asta
mă face o
persoană rea?
Nu cred. Sunt
om. La fel ca

tine, la fel ca
toţi ceilalţi pe
care i-am
întâlnit
vreodată. Cu
toţii avem de-

fecte pe care
le regretăm.
Pe măsură ce-
am îmbătrânit
- tocmai am
împlinit 50 de

ani - a devenit
din ce în ce
mai uşor să
recunosc că
nu sunt
perfect. După

ce am lucrat
câteva
decenii în
domeniul
comportamen
tului uman,

am învăţat o
mulţime de
lucruri,
inclusiv
despre mine.
Dar, oricum,

încă există ti-
pare în
comportamen
tul meu de
care nu sunt
conştient.

Trăsături şi
acţiuni pe
care alţii le
văd, dar în
faţa cărora eu
sunt orb.

Deci cu
tine cum
rămâne?
Dacă *eu*
îmi pot
recunoaşte

slăbiciunile,
atunci şi *tu*
poţi s- o faci.
Ia-o ca pe o
ocazie de a fi
mai bun; de a

te îmbunătăţi;
de a fi
acceptat mai
uşor de cei
din jur, dacă
crezi că e

important
pentru tine;
de a-ţi atinge
scopurile mai
repede. Aşa
că pune mâna

pe-o foaie şi
pe un pix. Ştii
ce ai de făcut
acum.

Când ai
terminat, poţi

oricând să
arunci foaia,
ca să nu cadă
în mâinile cui
nu trebuie.
Dar te-aş

ruga foarte
serios să-ţi
acorzi câteva
minute şi să
te gândeşti la
punctele tale

slabe. învaţă
care sunt şi
lucrează la
ele. Şi, mai
presus de ori-
ce, fii atent la

oamenii care
par să le ia la
ţintă. Pentru
că sunt
oameni care
caută în mod

activ o
portiţă.
2. învaţă cum să recunoşti comporta

mentul psihotic
Care e diferenţa dintre psihopaţi şi

oamenii cu
trăsături psi-
hotice? Ţine
minte, pentru
a fi clasificat
ca psihopat

trebuie să
manifeşti un
număr
suficient de
comportamen
te psihotice

enumerate în
lista lui
Robert D.
Hare de
verificare a
psihopatiei.

Unele puncte de pe acea listă nu sunt, în sine, îngrijorătoare. *Farmec*

volubil şi superficial Se potrivesc pentru mai multe persoane.

Majoritatea
Galbenilor pot
bifa acest
punct. Sau
impulsivitate.
Un

comportamen
t tipic Roşu.
Mai întâi faci
un lucru şi
apoi vezi cum
merge.

Iresponsabilit
ate? Ei bine,
nu este ceva
neobişnuit
pentru Verzi
să se retragă

fix în momentul în care li se oferă o responsabilitate. Iar asta se întâmplă în

special pentru
că
responsabilita
tea
presupune
prea multă

muncă. Aşa
că putem
vedea cum
anumite
comportamen
te psihotice

pot fi găsite la
tot felul de
oameni. Eu
însumi pot
bifa câteva pe
listă, poate

chiar trei sau
patru. Totuşi,
dacă
descoperi un
număr
considerabil

de astfel de
comportamen
te la o
persoană,
atunci există
motive

îmi pare
rău dacă sunt
prea direct,
dar n-am cum
s-o spun
altfel.

Asemenea
lupului
căruia, când îi
e foame, nu-i
pasă cât de
speriată sau

de rănită va fi
oaia, tot aşa
unui psihopat
„cu acte în
regulă” nu-i
pasă absolut

deloc de tine.
Tu eşti doar
pradă, nimic
mai mult. La
fel ca
ciobanul care

trebuie să în-
veţe cum să
ţină lupii la
distanţă, şi tu
trebuie să
înveţi să re-

cunoşti un
psihopat.
Chiar
dacă încă mai
crezi că
ameninţarea

unui psihopat
nu e o
problemă
chiar atât de
mare, aş vrea
să-ţi subliniez

următorul
lucru: potrivit
statisticilor,
riscul de a fi
afectat de un
psihopat este

mai mare
decât riscul
de:

- A

avea un
infarct

- A fi diagnosticat cu cancer
- A-ţi lovi degetul cu un ciocan

- A avea un accident de maşină
- A fi jefuit într-o

seară de vineri

- A deveni alcoolic

- A-ţi pierde toată pensia privată la bursă
- A fi concediat

Cu toate acestea, încercăm să ne protejăm de toate cele de mai sus în

viaţa noastră
de zi cu zi.
Mâncăm
sănătos, nu
bem prea
mult, folosim

centuri de
siguranţă şi
nu mergem
acasă pe jos
vineri seara.
Ne facem

treaba bine
ca să nu
devenim un
nume pe lista
disponibilizări
lor data

viitoare când
se fac re-
duceri de
personal. Dar
nu facem
nimic ca să ne

protejăm de
psihopaţi -
probabil
pentru că nu
vrem să
credem că

reprezintă o
ameninţare
reală pentru
noi, asta dacă
luăm măcar
în calcul

varianta că
există.
Nu
vorbim aici de
Hannibal
Lecter. După

cum am
specificat şi
în
introducere,
vorbim
despre cineva

care ar putea,
la fel de bine,
să stea la
două birouri
distanţă de
tine şi care-ţi

zâmbeşte în
fiecare
dimineaţă.
Nu fi
naiv! Observă
pericolul

înainte să te observe el pe tine.

3. Decide cât de mult îţi

preţuie
şti
valoare
a şi
respect

ul de
sine

Ce legătură
au toate astea
cu respectul
de sine?

Răspuns: absolut totul. Dacă crezi că meriţi tot ce-i mai bun în viaţă, atunci

trebuie să te
asiguri că vei
obţine ce-i
mai bun. Şi
nu vorbesc
despre asta

aşa cum ar
face-o un
psihopat. Te
rog doar să te
gândeşti cât
este de

important
pentru tine
să-ţi menţii
un nivel
sănătos de
respect de

sine, pentru
conştiinţa ta
şi pentru
imaginea pe
care o ai
despre tine.

Te consideri o persoană bună? Crezi că, în ciuda defectelor şi a

slăbiciunilor
tale, ar trebui
să fii iubit şi
capabil să te
bucuri de
viaţă,

indiferent
cum arată ea?
Aceasta nu
este o carte
concepută
pentru a te

ajuta să-ţi
construieşti
stima de sine,
dar cred că
stimă de sine
este exact

ceea ce
meriţi. Toată
lumea merită
să fie iubită.
Asta e
filosofia mea.

Totuşi,
mulţi dintre
noi au
această
problemă.
Stima noastră

de sine este
atât de
scăzută
pentru că nu
ne place de
noi. Suntem

nemulţumiţi
de noi înşine:
ne dorim să
fim mai tineri,
mai mari, mai
slabi, mai

atrăgători,
mai bogaţi,
mai pricepuţi
la una sau la
alta, să avem
un partener

mai
interesant sau
să ştim
franceza.
Indiferent de
neajunsurile

specifice,
prea des
suntem
nemulţumiţi
de noi înşine.
Iar asta ne

face prăzi
uşoare pentru
psihopaţi sau
pentru cei cu
trăsături
psihotice.

Dintr-un anumit punct de vedere, psihopaţii sunt incredibil de laşi. Ei

chiar se
comportă
precum lupul
care a reuşit
să intre în
ţarc. Rareori

atacă
persoana alfa
- cel mai
puternic
animal din
ţarc -, pentru

că nu sunt
siguri c-o să
câştige. Dar
prăzile
rănite?
Persoana care

a avut o viaţă
dificilă? Fără
îndoială. Se
năpustesc
asupra celui
mai slab din

turmă. Cei
lenţi, cei care
par uşor
aerieni şi dau
semne de
slăbiciune. În

cazul
oamenilor, cel
mai slab din
turmă este cel
care nu se
place pe el

însuşi. Acea persoană va fi foarte uşor de influenţat de laude, să spunem. Dacă

nu crezi că te
poate iubi
cineva, aşa
oribil cum
eşti, atunci
eşti dornic să

inviţi înăuntru
pe oricine îţi
arată şi cea
mai mică
urmă de
apreciere.

Nu crezi
că ţi se poate
întâmpla
asta? Foarte
bine, dar ştii
că astfel de

oameni sunt
acolo şi că
prietenii tăi
mai puţin vi-
gilenţi pot fi
în pericol.

Poate că
această
cunoaştere îţi
va oferi
ocazia de a-i
sprijini şi

ajuta pe
aceşti
prieteni.

Sarcina ta
e să accepţi
cine eşti.

Chiar te rog,
lucrează la
neajunsurile
tale şi
încearcă să te
dezvolţi în

toate
domeniile,
învaţă cum
funcţionezi şi
gândeşte-te la
ce puncte

forte vrei să
ai. în acelaşi
timp, poţi
reflecta şi la
slăbiciunile
pe care vrei

să le
transformi în
puncte forte.
Aceasta este
o abordare
pozitivă care-

ţi oferă
energie şi te
face un
individ mai
complet. Dar

nu nega cine
eşti.

Trebuie
să te placi pe
tine.

Iubeşte-te!

Dă-ţi seama că nu ai nevoie de nimeni

altcineva ca
să faci asta.
Dezvoltă-te
pentru că vrei
tu - nu pentru
că se ia

cineva de
tine.

Vreau să
închei acest
capitol
spunând

următoarele:
dacă eşti
independent,
asta *nu* te
face mai
puternic.

Lupul scoate
oaia din
turmă înainte
s-o sfâşie în
bucăţi.
Asigură-te că

psihopatul nu
te scoate din
turmă şi nu te
izolează de
cei dragi. Poţi
găsi astfel de

exemple mai
târziu, în
carte. Cere
ajutorul
familiei şi al
prietenilor

dacă
suspectezi că
ai o
problemă.
Bun.
Acum ai trei

moduri care
să te ajute să
te protejezi.

3. CINE SUNT

PSIHOPA
TII?

t
Dacă nu-ţi
controlezi
mintea,

altcineva o va face.
JOHN ALLSTON
Cercetările arată în mod categoric că majoritatea

deciziilor
umane sunt
bazate pe
factori
emoţionali, nu
raţionali. Cât

înseamnă, de
fapt, logică în
deciziile
noastre?
Deseori, ceva
pare, pur şi

simplu,
corect, aşa că
acţionăm.
După, nu
putem explica
întotdeauna

de ce-am
făcut ce-am
făcut. Doar
părea o idee
bună în acel
moment.

INFORMAŢIE I INFLUENŢĂ

20% din deciziile

60% din deciziile noastre sunt bazate

noastre sunt
bazate
pe analiza
raţională pe
convingeri
emoţionale

Gândeşte-te puţin. Ultima oară când ai cheltuit o sumă mare de

bani: a fost
din motive
logice şi
raţionale sau
doar pentru
că te-a făcut

să te simţi
bine? Vreo
bijuterie,
maşină, casă?
În dimineaţa
asta, înainte

să mă apuc
de scris, m-
am uitat pe
internet după
maşini. Una
dintre cele

mai ieftine
maşini din
Suedia se
numeşte
Dacia. Nu ştiu
prea multe

despre
maşini, dar
părea o
maşinuţă
destul de
simplă, fără

prea multe
extraopţiuni:
un motor
micuţ,
consum redus
şi costul

asigurării,
rezonabil.
Sunt sigur că
e destul de
satisfăcătoare
, mai ales

dacă ai nevoie
de ea pentru
distanţe
relativ scurte.
Probabil ar fi
o decizie

raţională să
cumpăr o
astfel de
maşină. N-am
cunoscut pe
nimeni care

să deţină una.
Dar am multe
cunoştinţe
care conduc
BMW,
Mercedes,

Dar un Volvo,
care nici
măcar nu se
apropie de un
Lexus ca preţ
este, fără

îndoială, la fel
de sigur.
Decizia luată
ca urmare a
stării de bine
din punct de

vedere
emoţional
câştigă din
nou în faţa
raţiunii.

Există diferenţe între deciziile mici şi cele mari?

Cum rămâne cu o casă? Acum vorbim de bani mulţi. Chiar trebuie

să gândeşti
raţional o
astfel de
investiţie;
altfel, totul
poate s-o ia

razna. În
cazul unei
astfel sume,
nu poţi lăsa
inima să
aleagă,

pentru că o
decizie
proastă poate
avea conse-
cinţe severe.
Dacă situaţia

ta financiară
are de suferit
pentru că vei
plăti prea
mult pentru o
casă, rişti să-

ţi distrugi şi
căsnicia. În
calitate de
fost
funcţionar
bancar, pot

spune că am
văzut
numeroase
familii
destrămându-
se pentru că

nu-şi puteau
plăti facturile.
Aşa că atunci
când cumperi
o casă, trebu-
ie să fii

raţional. Asta fac majoritatea oamenilor, nu-i aşa?

Pe de altă parte: ai fost vreodată la o vizionare cu un agent imobiliar? Şi

când te-ai dat
jos din
maşină, te-ai
uitat la aleea
pietruită, ai
aruncat un

ochi prin
grădină şi
deja i-ai spus
partenerului:
Asta e! Mă

simt ca
acasă!

Mulţi oameni cu care vorbesc despre

achiziţia unei
case susţin că
nu aşa se
întâmplă. *Vezi*
tu, zic ei cu o
voce priete-

noasă, dar cu
o faţă care
transmite că
nu am înţeles
ideea, *trebuie*
să mergi la

bancă, să faci calculele, să analizezi dobânda şi modul de rambursare.

E multă logică şi informaţie în spatele unei astfel de decizii!

într-adevăr!

Dar, în acelaşi timp, dacă estimările

stilului tău de viaţă şi ale planului ipotecar (şi ale dobânzilor)

sunt
optimiste, o
să renunţi la
casa ta de
vis? Nu
încercăm noi

să-l
convingem pe
funcţionarul
cu privire
severă că vom
vinde a doua

maşină şi că,
oricum, cine
are nevoie de
o barcă în
zilele
noastre?

Ca să nu
mai pierdem
timpul, hai să
recunoaştem,
pur şi simplu,
că nu suntem

prea buni la a
lua decizii
complet raţio-
nale. Suntem
fiinţe
emoţionale.

Lăsăm
sentimentele
să ne
conducă. Şi
cred că e
perfect în

regulă să fie
aşa. Dar este
şi motivul
pentru care
unii oameni
se pricep atât

de bine să-i
manipuleze
pe alţii.

Unii
oameni sunt
mai buni la a-

şi folosi
influenţa
decât alţii.
Asta îi face
nişte
vânzători aşa

buni. Au
descoperit
cheia către
emoţiile
celorlalţi.
Asta nu

înseamnă
neapărat că
sunt
manipulatori
isteţi (deşi
chiar s-ar

putea să fie
aşa), dar în-
seamnă că
ştiu cum să te
ducă acolo
unde vor ei.

Uneori, se
întâmplă
complet
accidental -
poate că nu
am înţeles

foarte bine
valoarea
propunerii X,
iar acum am
întâlnit pe
cineva care-

mi deschide
ochii şi-mi
arată ocazia.
Dar indiferent
care este
scopul, e bine

să înţelegi
cum eşti
influenţat de
diverşi
indivizi pe

care-i
întâlneşti.
Aşadar,
cine sunt
manipulat
orii?

Suspecţii principali sunt...

Cine sunt
aceşti oameni
manipulatori

şi abuzivi? Ei
sunt cei
cărora le e
foarte uşor să
se folosească
de emoţii.

Asta în-
seamnă
deseori că cei
care te
cunosc cel
mai bine sunt

pe lista de
posibili
candidaţi.
Chiar şi dacă
nu începi să-ţi
suspectezi

toţi membrii
familiei şi
prietenii
apropiaţi, tot
aş vrea să
subliniez

zonele de
mare risc.
Desigur, asta
nu înseamnă
că ar trebui
să-ncepi să te

uiţi chiorâş la
toţi cei din
jurul tău, dar
nici nu ar
trebui să fii
orb în faţa

realităţii.
Cunoaşterea
înseamnă
putere.
Evident, nu
trebuie să-ţi

faci griji în
legătură cu
oamenii pe
care îi cunoşti
personal şi
care nu au

încercat
niciodată să
te păcălească
să faci ceva
ce nu ţi-ai
dorit. Dar

când în viaţa
ta intră
oameni noi,
ar trebui să îi
priveşti cu
ochii larg

deschişi. Nu fi
neîncrezător,
dar observă-i
un pic mai
bine decât ai
face-o în mod

normal. Fii vigilent fără să devii paranoic.

Aceştia sunt oamenii

care pot
ajunge cel
mai uşor la
tine:

- Membrii familiei tale
- Soţul/soţia sau

partenerul de viaţă
- Partenerul romantic sau sexual

- Relaţiile de la muncă: şeful, colegii sau subordonaţii

- Prietenii şi cunoştinţele
- Contactele profesioni

ste:
doctori,
avocaţi,
psihologi
sau alţii
cărora ai

putea să li
te
adresezi
pentru
ajutor

Vai,
Doamne!
poate că
gândeşti
acum. *Dar*
asta

înseamnă, practic, toate persoanele pe care le cunosc. Asta e vestea

proastă.
Psihopaţii
arată la fel ca
toţi ceilalţi şi
sunt rudele
cuiva. Dar ce

contează este
dacă o relaţie
chiar îţi oferă
ceva: putere,
prietenie,
bucurie,

dragoste sau
câştig
financiar.
Dacă da,
atunci
desigur că e

pozitivă. Dar
dacă relaţia
îţi face rău
pentru că-ţi
fură liniştea,
banii,

încrederea în
viitor sau în
viaţă însăşi,
atunci e
timpul să faci
ceva în

legătură cu asta.

Cei pe care nu va trebui să-i întâlnești niciodată

Apoi, desigur,
avem
manipulatorii
clasici pe
care nu-i vei
întâlni

niciodată.
Istoria este
plină de ei -
conducători
tiranici care
au subjugat

naţiuni
întregi. Hitler
a manipulat
un popor
întreg
determinându

-l să înceapă
un conflict
mondial.
Teroriştii ne-
au făcut să ne
dezbrăcăm în

faţa străinilor
din aeroport.
Fanaticii
manipulează
copiii să se
arunce în aer

pentru ceva
ce nici o fiinţă
umană nu a
văzut
vreodată.
Pieţele finan-

ciare sunt
populate de
manipulatori
abili care ne
fac să ne
deschidem

portofelele şi
să investim
bani în
proiecte pe
care nici nu
prea le putem

înţelege.
Unele dintre
lucrurile care
se întâmplă în
jurul nostru
mă fac să mă

întreb serios
câţi psihopaţi
or fi, de fapt,
în poziţii
importante
din toate

domeniile.
Dacă te uiţi la
ce se
întâmplă în
lume, e
imposibil să

Dar aceşti psihopaţi sunt prea departe ca să avem de-a face cu ei. Nu putem

face nimic în
legătură cu
faptul că
lumea este
parţial
guvernată

prin
manipulare şi,
în unele
cazuri, prin
psihopatie
severă. Dar

ne putem
păstra
grădina din
spatele casei
drăguță și
curată.

în această carte, am ales să-mi dedic atenţia către doi suspecţi principali:

partenerul şi
colegii de
muncă. Sigur,
şi şeful. Poate
în special
şeful. Iată

câteva lucruri
pe care ar
trebui să le
reţii înainte
să mergem
mai departe.

Partenerul tău psihopat

Dacă partenerul tău e psihopat,

înseamnă că
eşti într-o si-
tuaţie foarte
nefericită.
Chiar dacă
jură loialitate

şi dragoste
absolută în
faţa altarului
şi a lumii
întregi, pur şi
simplu e o

persoană care
doar a învăţat
să spună
cuvintele
potrivite. A
văzut cum se

face în filme
şi, din
moment ce e
un actor abil,
n-are nici o
problemă să

se prefacă.
Emoţiile reale
sunt de
neconceput
pentru el, dar
ştie cum ar

trebui să
arate astfel
de emoţii. S-a
antrenat să
spună
cuvintele

corecte. Cel
mai probabil,
a furat
jurămintele
de căsătorie
de pe internet

şi a învăţat
cuvinte îţi vor
aduce lacrimi
în ochi. Din
nefericire, nu
vorbeşte

deloc serios;
este doar
parte a unui
plan mai
elaborat.

Psihopatul nu are nici o intenţie să-şi ţină promisiunile grandioase;

mai degrabă,
este foarte
mulţumit că a
reuşit să te
păcălească şi
pe tine. Cum

poţi fi atât de
prost şi de
credul?
Tocmai te-ai
căsătorit cu
un lup, dar

habar n-ai
încă. Dar cre-
de-mă când îţi
spun că se va
bucura de
toate felurile

de mâncare
de la bufetul
tău suedez.
Pentru că
exact asta
face un

psihopat. Nu
se căsătoreşte
şi nu trăieşte
cu tine pentru
că te iubeşte
şi te respectă.

Păi şi atunci
de ce o fac?
te vei întreba.
Ca să pună
stăpânire pe
tine şi pe

toate bunurile
tale. Te va
seca de tot.
Poate că o să
dureze câţiva
ani şi poate

că va părea,
la început,
partenerul
perfect. îţi va
fermeca
rudele şi

prietenii şi va
face orice ca
să pozeze în
partenerul
ideal. Te va
ajuta cu

chestii, se va
oferi să facă
lucruri în
locul tău -
lucruri pe
care probabil

vei sfârşi să le
faci, oricum,
singur - şi-şi
va marca
teritoriul. Iar
dacă începi să

te plângi, va
arăta spre toţi
cei din afară
care-l consi-
deră
partenerul

ideal. Spre
oamenii care
nu i-au văzut
niciodată
partea
întunecată.

Dar psihopaţii nu pot juca rolul partenerului perfect prea mult timp. Se

plictisesc să
fie persoana
pe care au
creat-o ca să
te
cucerească.

Pentru că aceea nu era deloc o persoană.

Psihopatul îşi va pune,

apoi, planul
principal în
aplicare: să
trăiască pe
spatele tău
până când nu

mai te ţii bine
pe picioare.
În loc să
îmbătrâneasc
ă cu tine, te
va îmbătrâni

pe tine
înainte de
vreme. Există
exemple de
parteneri
psihopaţi care

au luat
expresia
„până când
moartea ne va
despărţi”
extrem de

literal - ca
planul de
evadare
suprem. Dar
atunci când
banii au

dispărut,
când casa a
fost ipotecată
pentru mai
mult decât
merită, când

ţi-ai folosit
toate
cârdurile de
credit până la
limită şi nu
mai ai nici un

bănuţ, atunci
vor trece la
următoarea
victimă.
Vestea
bună e că poţi

vedea
semnalele de
avertizare
destul de
devreme
(poate chiar

după ce
termini de
citit cartea) şi
poţi adopta
măsuri
preventive.

Poţi să refuzi
să joci cum îţi
cântă el. Poţi
spune că ai
văzut imediat
ce se

întâmplă.
Dacă nu eşti o
victimă
„bună”,
psihopatul
trece mai

departe.
Există atâţia
oameni
creduli; de ce
să se
chinuiască cu

unul dificil? Şi
aşa vei scăpa
din ghearele
psihopatului!
Eşti mai mult
decât

persoana
aceea
vulnerabilă
care cere să
fie păcălită.

Colegul tău psihopat

Colegul psihopat atrage pe toată lumea la

el pentru că
este acolo
unde e toată
lumea. Îl vei
găsi lângă
maşina de

cafea, unde
profită de
orice ocazie
de a găsi o
pradă nouă.
Tehnica este

folosită
pentru a
seduce un
public nou cu
personalitate
a lui

fascinantă şi
să-i facă pe
ceilalţi să
creadă că e
fantastic. Dar
totul e doar

un mare
spectacol.
Rareori arată
cuiva cine
este cu
adevărat. În

prezenţa unui
psihopat, alţi
colegi se vor
comporta ca
şi când ar fi
fost drogaţi.

Nu văd nimic
altceva decât
o persoană
care arată
minunat, care
miroase bine

şi care spune
întotdeauna
exact ceea ce
trebuie la
momentul
potrivit.

Această persoană iese repede în evidenţă ca prietenul cel mai bun,

colegul de
încredere şi
loial; această
persoană este
totul pentru
toată lumea.

Când o
descriu aşa,
sună prea
bine ca să fie
adevărat, nu-i
aşa? Şi chiar

e. Problema
este că toată
lumea din
birou a fost
atât de vrăjită
de această

persoană, în-
cât nimeni nu
observă că
psihopatul nu-
şi face treaba
bine.

Psihopaţii
rareori obţin
cele mai bune
rezultate
pentru că ei
nu fac nimic

dacă nu
reuşesc să
convingă pe
altcineva să
facă în locul
lor. Dar sunt

mai mult
decât dornici
să-şi asume
laudele
pentru
succesul

altora. Se pot
duce foarte
uşor la şef să
discute
despre o
afacere

importantă pe
care, de fapt,
tu ai încheiat-
o şi să spună
că ei au fost
în spatele

întregii
probleme.
Atunci când
zvonul
ajunge, în
sfârşit, la

Colegul tău psihopat te-ar menţiona şi te-ar face de ruşine sau

chiar te-ar
acuza de vreo
greşeală
fatală
închipuită
fără nici un

moment de
ezitare dacă
ar fi de
părere că asta
i-ar aduce un
câştig. Dacă-

ţi descoperă
slăbiciunea,
te va face bu-
căţi fără să
clipească.
Viaţa ta sau

reputaţia la
firma unde lu-
crezi nu
înseamnă
nimic.

Dacă-ţi
pierzi slujba,
ar fi păcat,
desigur, dar
asta e proble-
ma ta. Chiar

dacă
psihopatul ţi-
a întâlnit
familia şi s-a
jucat cu copiii
tăi, tot este

capabil să te
înjunghie pe
la spate.
Psihopatu
l n-ar simţi
nici cea mai

mică urmă de
regret să
arunce o
grenadă în
direcţia ta, s-
o lase să

explodeze şi
apoi să se
uite, cu un
rânjet
satisfăcut,
cum bucăţi

din tine şi din
cariera ta
distrusă cad
la pământ. El
se simte
complet deco-

nectat de
felul în care
ar putea fi
afectată
familia ta de

această
catastrofă.
Sunt
conştient cât
de malefic
sună toate

astea, dar
vreau să
înţelegi cât de
periculos este
un psihopat.

Ca să fie
si mai clar:
colegul tău
psihopat nu
dă doi bani pe
tine.

Cât despre
rânjit:
psihopaţii nu
zâmbesc atât
de des pe cât
ai crede. Şi

râd şi mai rar.
Râsul este o
reacţie
spontană:
vezi ceva
pentru care

nu eşti
pregătit şi
apoi
izbucneşti în
râs pentru că
a fost

amuzant. Iar
umorul
funcţionează
la fel ca em-
patia. Trebuie
să înţelegi

ceva despre
lume şi să
simţi ceva
pentru ca el
să
funcţioneze.

Dar psihopaţii
nu înţeleg ce
e aşa
amuzant. Ei
nu râd la ce
râdem noi şi

dacă ar
încerca să
râdă, ar părea
ciudat. Ei ştiu
asta, aşa că n-
o fac. Nu vor

fi niciodată
bufonul
clasei.
Dacă ai un
bufon în
birou, nu

trebuie să te
îngrijorezi. O
astfel de
persoană
poate fi un pic
enervantă

câteodată,
dar, cel mai
probabil, nu e
un psihopat.
Mulţi
psihopaţi par

să fie tipul
visător.
Câştigă
încrederea
oamenilor
prin căldura

lor, nu
atrăgând o
mulţime mare
pe care s-o
distreze.
Şeful tău
psihopat

Acum
imaginează-ţi
că psihopatul
nu este, de
fapt, colegul

tău... ci chiar
şeful.
Poţi să-ţi
imaginezi ce
daune poate
face?

Kevin Dutton,
un psiholog
britanic, a
făcut nişte
cercetări care
arată că

psihopaţii se
găsesc cel
mai des în
următoarele
profesii, care
le oferă

putere, bani
şi distracţie,
dar şi ocazia
de a controla
alţi oameni şi

de a le
domina viaţa:
î. CEO
(interpret
at drept
cel mai

mare şef
dintr-o
firmă sau
companie,
oficial sau
nu)

2. Avocaţi
3. Angajaţi în mass-media (radio sau TV)
4. Vânzări
5. Chirurgi

6. Jurnalişti
7. Agenţi de poliţie
8. Lideri religioşi

9. Bucătari-şefi
10. Funcţionari publici

4. ÎNCONJURA

T DE
PSIHO
PAŢI?

IATĂ
CUM

SCAPI DE EI

Nu mint
niciodată...
cel puţin nu

pe cei pe care
nu-i iubesc.
ANNE RICE,
VAMPIRUL
LESTAT

Cea mai bună
modalitate
prin care să

te protejezi
de psihopaţi
este aceea de
a-ţi creşte
nivelul de
conştientizare

de sine. Şi
asta vom face
acum,
explorând
culorile şi
tiparele

compor-
tamentale ale
sistemului
DISC.

Hai să ne
uităm mai

atent la cum
se pot
traduce în
culori diverse
tipuri de
comportamen

t, conform
sistemului
DISC pe care
l-am
menţionat
mai devreme.

Comportamentul dominant, Roşu, poate fi observat la indivizii

extravertiţi şi
orientaţi spre
sarcini care
funcţionează
într-un ritm
alert în toate

aspectele
vieţii. Sunt
motivaţi, abia
aşteaptă să
rezolve
probleme şi

sunt chitiţi să
obţină re-
zultate şi să
atingă ţeluri.
Le place
activitatea şi

obosesc repede dacă stau degeaba prea mult timp.

Comportamentul

influent,
Galben, se
regăseşte la
oameni
fericiţi,
creativi şi

extravertiţi,
care
comunică
uşor cu toată
lumea.
Asemenea

oamenilor
Roşii, şi ei
trăiesc într-un
ritm alert;
totuşi, sunt
mult mai

orientaţi
către oamenii
din jurul lor.
Se plictisesc
repede de

prea multe
detalii.

Comporta
mentul stabil,
Verde, cel mai
echilibrat, îl

vom întâlni la
o persoană
mai rezervată
şi introvertită.
Aceştia sunt
orientaţi spre

fericirea
grupului şi
depun
eforturi pen-
tru a se
asigura că nu

există
conflicte. Le
place
cooperarea şi
sunt

ascultători excelenţi.

Comportamentul Albastru, conformist,

înseamnă
oameni
introvertiţi şi
orientaţi spre
sarcini,
cărora le

place ca
lucrurile să
fie ordonate
şi-şi doresc să
lucreze
organizat.

Apreciază
calitatea şi
rareori, sau
niciodată, nu
le scapă din

vedere
detaliile.
Iată! Eşti
expert acum?
Nu, nu mă
aşteptam să

fii. Trebuie să
ne uităm mai
îndeaproape
la diferitele
tipuri de

comportamen
t.
PILONII
PRINCIPALI
DIN DIS

C

Activ/
Extravertit

Pasiv/
Introvertit
Felul Tr. care
reacționezi la

reguli și reglerr
er tari
Felul îr care
reacționezi la
schirr bare

INFLUENŢA
Orientat spre sarcini şi probleme

Felul îr care abordezi problemele şi gestionezi provocările
Felul îr care cooperezi şi îr cerci să-i ir

fluenţezi pe ceilalţi

Orientat spre persoane şi relaţi

iComportamentul Roşu (Dominant

) Alfa sau

Ambiţiosul

Cel mai uşor mod prin care poţi recunoaşte o

persoană
Roşie este să
te uiţi în ochii
ei. Motivul
este că va
face ceva ce

majoritatea
oamenilor nu
fac: te va
privi în ochi
fără să se uite
în altă parte.

Majoritatea
oamenilor nu
te privesc în
ochi mai mult
de câteva
secunde şi

apoi se uită
repede în altă
parte. Dar
oamenilor cu
trăsături Roşii
le place să se

uite mai mult,
din moment
ce vor să vadă
cine eşti. Ei
îşi măsoară
potenţialul

oponent şi se
comportă
într-o manieră
conflictuală în
această
privinţă.

Sunt, pur şi
simplu, gata
să te doboare
din priviri.
Următoru
l pas este

strângerea de
mână. Fermă,
poate puţin
prea fermă.
Dominantă. Ai
de-a face cu

cineva care
nu te va lăsa
să-l calci în
picioare. Un
consultant pe
care l-am

întâlnit acum
mulţi ani avea
o strângere
de mână
bizară. Lua
mâna

celeilalte
persoane şi o
întorcea uşor,
pentru ca
dosul palmei
lui să fie

deasupra.
Apoi o
împingea pe-a
ta în jos ca să
arate că era
mai puternic.

Ăsta e un mod
extrem de
dominant de a
da mâna
pentru că
semnalizează

faptul că se
aşteaptă de la
tine să fii o
persoană
submisivă. Nu
ştiu dacă era

conştient de
asta, dar era
foarte
inconfortabil
pentru cei din
faţa lui.

Prima
dată când am
dat mâna cu
el am fost
atât de uimit,
încât n-am

făcut nimic. A
doua oară, am
fost pregătit,
aşa că am
rezistat - ceea
ce l-a

surprins, aşa
că m-a prins
şi mai tare,
iar eu am
rezistat şi mai
ferm. L-am

privit în ochi
şi l- am
întrebat ce,
Doamne iartă-
mă, încearcă
să facă. Într-

un final, s-a
oprit. Nu ne-
am înţeles
niciodată
foarte bine.

Limbajul corporal al Roşilor oferă, de asemenea, o mulţime de indicii.

Deseori, ei au
o postură
dreaptă şi
merg destul
de repede. Se
uită drept

înainte şi se
aşteaptă ca
oamenii să se
dea la o
parte.
Desigur, ca

întotdeauna, există excepţii. Dar este destul de improbabil să dai de o

persoană
Roşie apatică.
Pur şi simplu
ei nu
funcţionează
aşa.

Cum recunoşti un Alfa adevărat?
Persoana Roşie vorbeşte

relativ repede
şi intens. Nu
are o
problemă să
ridice tonul
dacă devine

necesar.
Corecţie:
dacă *ea* crede
că e necesar.
Apoi, repetă
acelaşi

argument,
dar mai tare.
Aceştia sunt
genul de
câştigători
cărora le

place să am-
plifice totul.
Roşii vor
persevera
într-o discuţie
chiar şi dacă

şi-au dat
seama mai
devreme că
nu au
dreptate; din
moment ce

urăsc să
piardă, vor
continua, pur
şi simplu, s-o
ţină pe-a lor.

Deloc frumos, vei spune. Unei persoane Roşii nu-i pasă. Ne-

fiind oameni
cărora să le
placă
relaţiile, ei
doar ridică
din umeri la

opiniile
altora. Asta s-
ar putea chiar
să fie cea mai
mare calitate
a lor: nu lasă

sentimentele
şi opiniile
altor oameni
să-i atingă
prea mult. Nu
sunt complet

insensibili -
nici vorbă -,
dar fac
distincţia
între o

situaţie şi o persoană.

Am dat peste un exemplu de cuplu Roşu

acum vreo
câţiva ani
într-o
organizaţie cu
care lucram.
Şeful

departamentu
lui nu era pur
Roşu; mai
avea şi nişte
trăsături
galbene, dar

cele Roşii
erau destul
de puternice
încât să poată
rezolva urmă-

toarea
problemă:
Una dintre
echipele mele
nu făcea mai
nimic.

Disciplina
lipsea, iar
moralul era la
pământ.
Oamenii
veneau şi ple-

cau după cum
li se năzărea,
stăteau foarte
mult la masa
de prânz si
petreceau

foarte mult
timp pe
internet în
timpul orelor
de muncă.
Foarte puţini

dintre
angajaţii din
acea echipă
îşi asumau
responsabilita
tea pentru

orice dincolo
de propriul
birou. Liderul
echipei a
încercat de
câteva ori să-i

dea pe
brazdă, dar
fără succes.
Echipa nu- şi
îndeplinea
aproape

niciodată
targeturîîe.
Din opt echi-
pe similare,
rezultatele lor

erau cele mai
slabe.
Ce-ai fi
făcut tu dacă
erai şeful
acelui

departament?
Le-ai fi oferit
un feedback
dur. Ceea ce
s-a şi
întâmplat.

Şeful de-
partamentului
l-a chemat pe
liderul acelei
echipe pe la
11 dimineaţa

ca să-i ofere
feedback faţă
pentru modul
în care se
descurcă cu
echipa sa.

Conversaţia a fost în mare parte negativă, după cum era şi de aşteptat.

Din
moment ce
am fost
persoana care
a rezolvat,
până la urmă,

problema, se
întâmplă să
ştiu că, la
început,
directorul a
avut nişte

comentarii
destul de
echilibrate.
Şeful a vorbit
despre
părerea lui

privind echipa
cu
performanţe
slabe şi a
cerut sugestii
de schimbare.

Dar liderul
echipei
insista că nu
e vina lui şi că
nu are nici o
responsabilita

te pentru
compor-
tamentul
nesănătos al
echipei, iar în
curând şeful a

devenit destul de iritat.

Conversaţia s-a sfârşit cu mustrarea liderului de

echipă, o
mustrare
extrem de
dură, punând
sub semnul
întrebării

competenţa
acestuia.
„Conversaţia”
se putea auzi
de pe hol. I- a
spus liderului

tot ce i-a
venit la gură,
pentru că
bărbatul re-
fuza să se
confrunte cu

problemele evidente ale echipei sale.

Reacţia liderului de echipă a fost

uşor de
prezis. S-a
dezumflat ca
un balon. S-a
ridicat de pe
scaun,

convins că va
trebui să-şi
dea demisia
de ruşine. Cu
mâna pe
clanţă şi pre-

gătindu-se să
iasă din birou
şi să vadă
privirea
dezaprobatoa-
re a colegilor

săi, l-a auzit
pe şeful iniţial
iritat
întrebându-1:
„Apropo, ai

luat deja prânzul?”

Această parte a comportamentului Roşu

este ceva ce
mulţi nu pot
cuprinde cu
mintea. Dar
asta se
întâmplă

tocmai pentru
că Roşul
distinge între
o situaţie şi o
persoană.
Desigur, şeful

era supărat
pe liderul de
echipă care
refuzase să
asculte
realitatea

obiectivă a
situaţiei, aşa
că l-a
mustrat. Dar
nu-l detesta,
de fapt, chiar

îl plăcea. Era nesatisfăcut de modul în care se comportase bărbatul, aşa

că a început
să ţipe. Apoi a
observat că e
ora prânzului
şi s-a gândit
că i-ar prinde

bine să aibă
companie la
masă.
**Apasă
accelerația!
De ce te
miști așa
încet?**

Lucrurile se
întâmplă cu o
viteză
uimitoare.
Roşu lucrează
repede.

Uneori pierde
din vedere
detaliile, dar
menţine un
ritm nebun în
orice ar face.

Şi are şi
multe lucruri
care i se
întâmplă în
acelaşi timp.
Sentimentul

urgenţei este,
de asemenea,
o trăsătură
Roşie tipică.
Chiar şi
atunci când

nu există, de
fapt, nici o
grabă, el tot
se grăbeşte. îi
place să
rezolve multe

lucruri şi nu-i
place când
stă degeaba.
Un coleg
şi un bun
prieten de-al

meu este un
exemplu per-
fect. Nu
pierde nici o
clipă în
timpul unei

zile de
muncă. Dacă
trebuie să
aştepte un
taxi, îşi va
verifica e-

mailul. Dacă e
blocat în
trafic, va da
câteva
telefoane.
Când

primeşte un
e-mail, de
obicei
răspunde
imediat, ca să
termine cu el.

Sarcina de a
se întoarce şi
a verifica la
ce e-mailuri a
răspuns şi la
care nu îi

mănâncă, pur
şi simplu,
prea mult
timp. Dacă
aşteaptă în
aeroport, la

fel. Camerele
de hotel sunt,
practic,
făcute pentru
a munci. Poţi
să mai

strecori câte
un e-mail, să
mai verifici o
dată
programul
şedinţelor sau

să pregăteşti
o prezentare.
Mai sunt
şi alte culori
în afară de
Roşu care

demonstrează
acest tip de
eficienţă. Dar
ele o fac în
special ca să-
şi elibereze

timpul mai
târziu.
Lucrează
câteva ore în
plus într-o
săptămână

normală de
muncă, apoi,
vinerea,
pleacă acasă
la prânz. Un
Roşu nu face

asta. El nu se
duce acasă
doar pentru
că şi-a
terminat
treaba. în

schimb,
profită de
orice ocazie
pentru a
începe ceva
nou.

Exemplul meu preferat este atunci când colegul meu scria e-mailuri,

participa la
conferinţe
video şi îmi
asculta şi pre-
zentarea,
toate în

acelaşi timp.
Chiar şi
atunci când
conversaţia
din conferinţă
a devenit

intensă - într-
o limbă
diferită decât
cea nativă nu
a ratat nici un
cuvânt din ce-

am avut de
spus. Analiza
sa asupra
prezentării a
fost perfectă.
Mulţi-

taskingul este
o altă calitate
a Roşilor. Ei
pot face
numeroase
lucruri în

acelaşi timp şi
pot procesa
cantităţi
enorme de in-
formaţie într-
un timp foarte

scurt. Trucul
e că ei nu se
concentrează
absolut deloc
pe detalii; mai
degrabă se

concentrează
pe
caracteristicil
e principale.
Au o
perspectivă

de ansamblu
eficientă şi
văd rapid
tipare în
cantităţi

uriaşe de
informaţie.
Le pasă
de imaginea
de ansamblu.
Pentru că

Roşiilor nu le
plac detaliile
absolut deloc.
Nici vorbă!
**Cu ce
contribuie**

un Roşu la echipă?
Roşii se asigură că există acţiune şi lucrurile se mişcă repede.

Pentru că le
place să fie
tot timpul în
mişcare, îi
inspiră pe
ceilalţi. Doar

dacă nu
cumva Roşul
este un
singuratic - se
mai întâmplă
şi asta. Dar

Roşul
generează
idei, îşi oferă
părerile
despre ideile
altora şi se

asigură că se
iau decizii. În
vreme ce
altor culori li
s-ar părea
dificil să

ajungă în
miezul pro-
blemei, Roşul
se va ridica în
timpul
şedinţei şi va

spune: „Ok,
deci fiţi atenţi
cum o să
facem!” Apoi
se duce şi
face. Probabil

că va crea
vreun soi de
sistem pentru
cum ar trebui
proiectul dus
la îndeplinire.

Deşi Albastru
este în
principal cel
care creează
planuri
detaliate, şi

Roşului îi
place să aibă
o structură
pentru cum ar
trebui făcute

diverse lucruri.

Mai târziu, o să descriu principalele

slăbiciuni ale
Roşilor şi cum
poate cineva
rău
intenţionat să
obţină ce vrea

de la ei.
Pentru că,
oricât de dur
ar părea, are
şi Roşul nişte
puncte slabe.

Iar persoana
care i le
cunoaşte le
poate face cu
uşurinţă

scopul manipulării.

La ce anume trebuie să fii neapărat atent

Opinia mea
este că Roşu
este cea mai
uşoară
culoare de
gestionat. Cu

toate acestea,
întâlnesc
mulţi oameni
care cred că
prezintă
provocări

constante. De
fapt,
problema e
simplă.
Secretul este
să nu iei

personal
comportamen
tul atunci
când eşti cel
care se
confruntă cu

stilul său
agresiv şi
lipsit de tact.
Dacă vei
înţelege că
acel

comportamen
t nu este
direcţionat în
mod special
către tine,
atunci te vei

descurca de minute.

O modalitate simplă de a te descurca cu

Roşii la
muncă este să
fii
întotdeauna
pregătit.
Asigură-te că

ai toată documentaţia şi toate informaţiile la tine, asigură-te că ştii ce

vrei de la
acea şedinţă
şi că poţi
răspunde la
întrebări pe
măsură ce ele

apar. Poate că
Roşul va avea
nişte întrebări
sau poate că
nu. Cu cât te
exprimi mai

clar, cu atât
te vei întâlni
cu mai puţine
întrebări. Dar
dacă Roşul
simte chiar şi

cea mai mică
nesiguranţă
din partea ta,
categoric va
avea
întrebări. Şi

vor fi
necruţătoare.
Dacă Roşul
simte că eşti
vag în
legătură cu

anumite
lucruri, va
pune presiune
pe tine. Aşa
că asigură-te

că ştii despre
ce vorbeşti.
Şi dacă
este o
prezentare
foarte

importantă, e
o idee bună
să exersezi
exact ce
urmează să
spui.

Indiferent
dacă urmează
să-ţi
negociezi
salariul, să
aplici pentru

o nouă slujbă,
să-ţi vinzi
serviciile unui
potenţial
client sau să-i
prezinţi

şefului tău un
proiect,
exersează-ţi
cele mai
importante
argumente.

Roşului îi
place să
provoace.
Dacă ai spus
că opţiunea B
este

superioară (şi
spune asta
doar dacă
crezi cu
adevărat că e
aşa), nu-ţi

schimba
părerea dacă
te pune la
îndoială.
Poate că doar
te testează să

vadă dacă
vorbeşti
serios. Dacă
te retragi şi
spui „sigur, şi
opţiunea C s-

ar putea să
meargă”,
atunci deja ai
pierdut. Acum
pari indecis,
iar asta nu te

va ajuta
absolut deloc.
Imagineaz
ă-ţi că mergi
la un
specialist

cardiolog
care-ţi spune
că motivul
pentru care te
simţi rău e că
ai nevoie de

un triplu
bypass. Dacă
întrebi „N-ar
fi suficient
doar operaţie
simplă?” iar

doctorul
răspunde, „Ei
bine, şi asta s-
ar putea să
meargă; hai
să încercăm”,

l-ai lăsa să te
mai opereze?
Nu, nici nu
credeam. Şi
nici Roşu nu l-
ar lăsa. El

vrea să se
asigure că ştii
cu adevărat
despre ce
vorbeşti.

Atunci când întâlneşti persoane cu trăsături Roşii este im-

portant să te
concentrezi
pe viitor, nu
să vorbeşti
despre lu-
crurile din

fundal. E mai
bine să
discuţi
rezultatele pe
care le poţi
obţine decât

argumentele
care ar duce
la ele. Descrie
- scurt şi la
obiect - la ce
crezi că poate

contribui
opţiunea B şi
care sunt
ţintele pe
care le vei
atinge cu

respectiva
soluţie. Dacă
discuţia nu se
întoarce la
baza
proiecţiilor

tale, atunci
treci repede
peste detaliile
de fundal. Ele
pot fi
interesante,

iar Roşii nu
iau mereu
decizii
nefondate,
dar preferă să
vorbească

despre
scopuri şi
rezultate.
Concentrează
-te pe asta.
Pentru
numele lui

Dumnezeu,
nu face asta!
Nu irosi
niciodată
timpul preţios
al unui Roşu!
Asta se în-

tâmplă dacă
eşti slab
pregătit: vei
da impresia
că eşti dezor-
ganizat.

Asigură-te că
ai pe
calculator
documentele
care trebuie
şi nu sta să

cauţi
informaţia
relevantă
lăsându-l pe
Roşu să
aştepte. Dacă-

i iroseşti şi 12
secunde din
viaţă, atunci
ai eşuat
lamentabil. El
va bate cu

degetele în
masă mai
repede decât
poţi tu să spui
„nu facem
nici o

afacere”.
Dacă eşti cu
adevărat
ghinionist, îşi
va scoate

telefonul şi-l vei pierde.

Dacă discuţia se duce într-o zonă în care

trebuie să
obţii mai
multe
informaţii sau
documentaţie,
fă-o, dacă e

posibil, într-o
linişte
completă.
Roşul nu vrea
să-ţi asculte
scuzele

murmurate
sau aiurelile
despre
circumstanţel
e epuizante.
El poate

aştepta în
linişte dacă
tu ştii cum să
gestionezi
situaţia.
Arată-i că eşti

eficient.
Obţine
răspunsurile
şi oferă-i-le.

În general
vorbind,

pălăvrăgeala
inutilă este o
idee proastă
atunci când
vine vorba de
persoanele

Roşii, chiar şi
cele pe care
le cunoşti
bine. Dacă
Roşul este un
bun prieten

de-al tău şi
sunteţi
împreună la
un grătar,
atunci e în
regulă să

trăncăneşti
despre unde
te duci sau nu
în vacanţă.
Dar dacă eşti
la birou, nici

măcar cel mai
calm dintre
Roşii nu va
dori să ştie o
mulţime de
lucruri

irelevante sau
de bârfe pe
care se întâm-
plă să le fi
auzit. Cel-
mai-calm-

dintre-Roşii
va dori să ştie
în ce constă
proiectul,
dacă va
câştiga bani

şi cum va
obţine profit
din asta. Nu
începe să
pălăvrăgeşti
despre lucruri

care nu sunt
pe agendă. Şi
fă totul rapid.
Nu vei obţine
asta vorbind
mai repede, ci

folosind mai
puţine
cuvinte.
Apoi, mai
e şi
chestiunea

deschiderii şi
a intimităţii.
Sigur, am fost
în poziţii în
care e
important să

construieşti o
relaţie cu
clientul. Dar
cu Roşii
trebuie să
gândeşti

foarte bine o
astfel de
situaţie. Ei nu
sunt acolo ca
să devină
noul tău

partener de
tenis; sunt
acolo să facă
afaceri, iar tu
ai face bine
să-ţi aminteşti

asta. Unde
studiază
psihologia
soţia Roşului
sau dacă fiul
lui joacă

fotbal n-are
nimic de-a
face cu tine.
Probabil
te gândeşti:
Bine, bine,

dar eu am
avut
conversaţii
foarte
personale cu
indivizi Roşii

pe care nu
prea îi
cunoşteam.
Le-am
povestit
despre

vacanţa mea
din Vietnam
şi ei mi-au
spus despre
călătoria lor
în Bali.

Sigur.
Poate că
persoanele
Roşii sunt
nerăbdătoare,
dar nu sunt

idioate. îşi
dau seama că
trebuie să
intre în joc.
Majoritatea
dintre ei sunt

conştienţi că
nu pot să le
spună tuturor
să dispară, iar
majoritatea
apreciază

discuţiile mă-
runte. Dar
ţine mine
treaba asta:
Roşii mai
degrabă ar

evita asta.
Dacă-i ajuţi să
economiseasc
ă timp sărind
peste toată
pălăvrăgeala

inutilă, vei
încheia
afaceri mult
mai
avantajoase
cu ei. Le vei

câştiga
încrederea şi
vei fi văzut ca
un om de
afaceri, coleg
sau şef

ambiţios şi
eficient.
în final,
vreau să-ţi
reamintesc să
nu iei

personal
maniera
directă a
Roşului. Roşul
spune ce
gândeşte şi

rareori are in-
tenţii
meschine
atunci când
face asta. Îţi
poate demola

oferta extrem
de bine
pregătită în
doar trei
fraze şi o să
doară al

dracului când
va face asta.
Dar nu e
despre tine.
Nu eşti im-
portant în

ochii lui, nu în
felul acela.
Acelaşi lucru
se aplică şi
invers: dacă
îţi aprobă şi

acceptă
propunerea,
nu înseamnă
că veţi fi,
brusc, cei mai
buni prieteni.

Pur şi simplu,
înseamnă că
i-a plăcut
propunerea
ta.
Feedbackul

pe probleme
concrete va fi
întotdeauna
onest.

Iar când
vine vorba de

feedback:
dacă-l întrebi
pe Roşu ce
părere are
despre noua
ta bluză roz-

electric... ei
bine, în cazul
acesta doar tu
eşti de vină.

Comporta
mentul

Galben
(Influent)
Glumeţul

sau

Vorbăreţul
Zâmbetul.
Nimeni nu
zâmbeşte mai
mult decât

Galbenul.
Există
întotdeauna
un motiv să
zâmbeşti. Şi
de ce nu?

Viaţa e
minunată, nu-
i aşa? Mai
poţi
recunoaşte o
persoană

Galbenă şi
după
deschidere şi
după maniera
de a vorbi
repede. Vor-

beşte liber
despre orice
trece prin
minte. Şi
vorbeşte
mult. Dacă

vrei să
identifici
rapid o
persoană
Galbenă, uită-
te după cel

care stă în
mijlocul unui
grup şi
vorbeşte
mult. Iar
multe dintre

propoziţiile sale încep cu revelatorul cuvânt „eu”.

Plin de voioşie,

Galbenul te
va face să te
simţi bine şi
să te simţi
observat. O
strângere de

mână fermă,
dar nu prea
fermă. El nu
simte aceeaşi
nevoie de a
domina pe

care o au Ro-
şii, dar îşi vor
pune deseori
mâna liberă
pe braţul tău
ca să-ţi arate

cât de mult se
bucură să *TE*
întâlnească.
Şi funcţionea-
ză. Oamenii
strălucesc în

compania
Galbenului.
    însă după
un timp, vei
observa că
deşi Galbenul

are tot timpul
întrebări, nu
pare să-ţi
asculte cu
adevărat
răspunsurile.

Nu e un
ascultător
prea bun. E în
special
vorbitor şi un
om care poate

crea o
atmosferă
caldă. în
curând,
începem să ne
întrebăm

dacă nu
cumva s-ar
simţi la fel de
fericit şi fără
noi.

Probabil
că nu. Galben
este în mod
categoric o
fiinţă socială.
îşi doreşte

oameni pe
lângă el. Dacă
ar fi obligat
să stea singur
în birou, fără
companie,

probabil că s-
ar ofili şi ar
muri. îl vei
găsi
întotdeauna
acolo unde

sunt oameni.
Are o viaţă
socială
bogată,
cunoaşte o
mulţime de

oameni şi are
o listă de
contacte în
telefon mai
lungă decât
ţi-ai putea

imagina. Şi
nici nu
trebuie să
vorbeşti prea
mult cu el
până te-

ntreabă care
e contul tău
de Instagram.
Sunteţi
prieteni
acum! Da!

Dincolo de râsete şi de zâmbete

Galbenul va fi
întotdeauna
mai creativ
decât noi,

restul. Asta
nu înseamnă
că sunt
singurii care
vin cu idei,
dar au o

abilitate rară
de a întoarce
o idee pe
toate părţile
şi de a te face
să te întrebi

cum au făcut
asta. Apoi
ridică din
umeri şi
zâmbesc. Din
nou. Dacă

crezi că a fost
o idee demnă
de reţinut, ar
trebui s-o
notezi pentru
că, probabil,

Galbenul nu
şi-o va aminti.
Strângerea
informaţiilor
nu este atuul
lor principal.

În general,
doar
mâzgălesc
ceva pe un
post-it. Putem
discuta

detaliile mai
încolo. Sau
niciodată.

Nu cu
mult timp în
urmă, m-am

întâlnit cu un
antreprenor
din domeniul
tehnologiei
care deborda
de

creativitate.
Vorbea non-
stop, relatând
despre
planurile mari
pe care le

are, despre
ocaziile pe
care le-a
identificat sau
despre
proiectele pe

care urma să
le lanseze. Şi,
sigur, făcea
foarte multe.
Nu încape
îndoială. Dar

dacă ar fi
făcut măcar
jumătate din
lucrurile
despre care
vorbea, cu

siguranţă ar fi
dominat
lumea până
acum. În
schimb,
afacerea ei

abia reuşea
să se menţină
pe linia de
plutire.
Motivul, după
părerea mea,

era că se în-
conjurase de
oameni care
erau exact ca
ea. Avea
aproape 20

de oameni
care lucrau
pentru ea şi
toţi erau la fel
de fericiţi,
luminoşi şi

pozitivi şi
gata să se
apuce de
treabă. Dar
nu exista nici
o organizare.

Jonglau cu
multe mingi
în acelaşi
timp, dar
prea multe
dintre acestea

cădeau, pur şi
simplu, ca
merele,
ajungând,
până la urmă,

în capul
cuiva.
Spaţiul de
lucru în sine
era un
dezastru

veritabil.
Biroul era
plin de lucruri
inutile, iar
sala de
şedinţe arăta

ca un câmp
de luptă.
Personalul nu
considera că
asta contează,
din moment

ce o vedeau
ca pe o zonă
de
creativitate.
Aici lucrurile
pot s-o ia

razna pentru
Galbeni. Le
este greu să
ţină socoteala
lucrurilor
mici, ceea ce

deseori îi face
să nu le poată
vedea pe cele
mari. Clienţii
nu erau
teribil de

impresionaţi
atunci când
veneau la o
adresă
pompoasă şi
intrau într-un

birou care
părea lovit de
uragan.

Proiectele
neterminate
ale acestui

antreprenor
erau infinite,
ceea oferă o
revelaţie
importantă
legată de

comportame
ntul Galben.
Se descurcă
excelent să
pornească
lucruri, dar

nu au
abilitatea de a
le sfârşi.
Pentru asta,
ai nevoie de
un alt tip de

comportamen
t.
**Lumea
întreagă e
doar un
public uriaş**

După cum am
menţionat
deja, Galbenii
sunt extrem
de deschişi.
Poţi să fii

sigur că te
vor pune la
curent cu
familia lor şi
îţi vor arăta
fotografii cu

copiii şi
câinele şi cel
mai bun prie-
ten. Biroul
unei persoane
Galbene va fi

plin până la
refuz cu
lucruri
personale
care-ţi pot
spune multe

lucruri despre ei.

La firma de consultanţă la care lucram,

aveam ceva
ce se numea
„politica
biroului
curat”,
implementată

de CEO-ul
nostru Roşu-
Galben. În
teorie,
însemna că
erai obligat

să-ţi strângi
toate lucrurile
când plecai
de la birou.
Erau mai
mulţi angajaţi

decât birouri,
pentru că se
aştepta de la
noi să fim pe
teren,
discutând cu

clienţi
(consultanţii
sunt deseori
mai profitabili
atunci când
se întâlnesc

cu clienţii
decât când
stau la birou).
Prin urmare,
politica
funcţiona

doar dacă
numărul de
birouri dintr-o
anumită zi se
potrivea cu
numărul de

angajaţi care
aveau nevoie
de unul. Dacă
se aglomera
puţin biroul,
CEO-ul

răspundea
pur şi simplu:
„Ai dreptate,
există o
problemă, dar
nu cea pe

care o crezi tu. Chiar, tu de ce eşti aici?”

Pentru mine, nu era

nici o
problemă.
Deşi am nişte
trăsături
Galbene în
profilul meu,

nu am avut
niciodată
prea multe
accesorii pe
birou. Pe
lângă asta,

îmi place
ordinea şi îmi
place când
lucrurile sunt
la locul lor,
ceea ce

înseamnă că
fac curat
destul de des.
Poate pentru
că am şi nişte
trăsături Al-

bastre în
profil şi sunt
un om cu simţ
estetic, iar
asta înseam-
nă că mă simt

mult mai bine
atunci când
lucrurile sunt
aranjate şi în
ordine.

Dar consultanţii Galbeni credeau că directorul a făcut o

greşeală
uriaşă cu
politica lui de
birouri
curate. Nu
vedeau rostul

pentru care
trebuiau să
strângă după
ei. Până la
urmă, tot se
murdăreşte,

nu? Iar regula
de a nu pune
lucruri perso-
nale pe birou?
Da' de ce?
Aveau poze

cu copii şi cu
maşini sport,
unde să le
pună?
Galbenii nu
observă când

începe să
apară
dezordinea.
Nu au nici o
dorinţă să
aibă lucrurile

în acelaşi loc.
A fost o
întragă
tevatură să
implementăm
politica aia,

poţi să fii
sigur.
Pe de altă
parte, puţini
puteau
încheia

afaceri la fel
de repede şi
de bine
precum
consultanţii
Galbeni.

Zumzăiau mereu prin birou şi foloseau constant telefoanele. Dacă era

cineva care
putea
deschide uşile
şi convinge
clienţii să
aleagă cele

mai nebuneşti
soluţii, ăştia
erau Galbenii.
Puteau vorbi
fără nici o
problemă

peste cei care
luau deciziile
pentru client
cu darul de a
trăncăni
constant.

Sunt
comunicatori
excelenţi şi le
este extrem
de simplu şi
de natural să

folosească
exact cu-
vintele
potrivite.
Orice spune o
persoană

Galbenă sună
extraordinar.
Atunci când
auzi
descrierea
unui produs

sau a unui
plan vrei doar
să strigi: „Da!
Dă-mi-1!”
Cu
sprijinul

potrivit, nimic
nu-i poate sta
în cale unui
Galben. Doar
stând pe
scaun şi

rostind un
discurs
spontan la fel
de repede
cum îi trimiţi
tu un mesaj

mamei tale, ei
pot inspira
masele să
facă lucruri
măreţe. Eşti
invidios? Pot

să înţeleg.
Pentru mulţi
oameni,
vorbitul în
public este
unul dintre

cele mai
complicate
lucruri. Asta
nu se aplică şi
Galbenilor. Ei
vorbesc cu

plăcere în
public, cât îi
laşi;
provocarea
este să-i dai

jos de pe
scenă.
**Cu ce
contribuie
un Galben la
echipă?**

Colegul
Galben îşi
motivează şi
inspiră colegii
prin încura-
jări şi laude.

Oferă
complimente,
pe care
majoritatea
oamenilor le
apreciază.

Chiar dacă
sunt
comunicatori
geniali, dese-
ori îi vor lăsa
pe ceilalţi să

se exprime.
Cer opinii şi
idei şi
creează o
atmosferă
caldă pentru

echipă. Şi nu
uita de atitu-
dinea lor
pozitivă.
Atunci când
totul e un

haos şi unii
dintre colegii
tăi sunt gata
să-şi facă
bagajele şi să
plece,

Galbenul va
veni şi va
oferi grupului
un nou
impuls.
Atitudinea

inspiratoare a Galbenului va şterge tot.

Însă au şi ei slăbiciunile lor, dar vom

ajunge şi la
ele. La fel ca
în cazul
Roşilor, e uşor
să profiţi de
slăbiciunile

unui Galben -
atâta vreme
cât ştii cum.
Mai târziu, îţi
voi da un
exemplu

despre cum
să faci asta,
iar dacă eşti
Galben,
atunci va
trebui să

citeşti cu
atenţie ca să
te poţi proteja
de
manipulări.

E o idee bună să menţii lucrurile în ordine dacă vrei să ges-

tionezi un comportamen t Galben.
Zâmbeşte! Şi urmează sfaturile de mai jos!

Oamenii
comentează
deseori că
Galbenii sunt
foarte simpa-
tici. Ce băieţi

de treabă! Şi
sunt. Galbenii
sunt
simpatici,
amuzanţi,
distractivi,

plini de umor
şi uşor de
abordat. Dar
Galbenii
doresc să fii şi
tu distractiv

şi creativ. Şi
ei vor să fie
inspiraţi şi să
se înconjoare
de oameni

care sunt
exact ca ei.
Cel mai bun
sfat pe care
ţi-l pot da
atunci când te

întâlneşti cu o
persoană
Galbenă:
zâmbeşte!
Nu cred
că o să te

şocheze să
afli că
majoritatea
oamenilor
apreciază mai
mult un

zâmbet decât
o atitudine
morocănoasă,
dar zâmbetul
este în special
important

pentru o
viitoare
relaţie cu un
Galben.
Zâmbetul îi
arată unui

Galben că eşti
fericit şi
pozitiv în mod
natural -
exact genul
de persoană

cu care îşi
doreşte să
stea.
Dar dacă
eşti puţin
morocănos

sau îmbufnat,
Galbenii se
vor simţi
inconfortabil.
Vor înţelege
că există şi

veşti proaste
pe lume, dar
nu vor să le
audă. Ei vor
îngheţată şi
baloane tot

timpul, iar cel
mai bun lucru
pe care-l poţi
face e să te
asiguri că le
oferi exact

asta. Fii
fericit şi
zâmbeşte,
chiar şi atunci
când le spui
că a căzut

pisica de pe
acoperiş sau
că afacerea
lor cea mai
importantă a
fost un eşec

total. Veţi evalua mai târziu daunele.

Construiţi relaţii.

îndrăzneşte
să le arăţi
cine eşti.
Oferă ceva
din tine. Nu
te sfii să spui

ce părere ai
despre
alergat sau
maşini sau
despre serile
relaxante de

acasă.
Galbenului o
să-i placă şi o
să creadă şi
că eşti o
persoană

agreabilă.
Sunt (aproape
prea) deschişi
în legătură cu
ei şi cu viaţa
lor. Dacă oferi

şi tu ceva la
schimb, veţi
deveni rapid
cei mai buni
prieteni.

Acelaşi lucru se aplică şi pentru discuţiile mărunte la

care Roşii
sunt alergici.
Galbenii se
aşteaptă la
ele. Ei vor să
vorbească

despre vreme,
despre meciul
de aseară şi
dacă Praga va
deveni
următoarea

destinaţie la
modă. Dar
ţine minte că
politica nu
este un
subiect bun,

deoarece
implică
probabil
unele
probleme sau
veşti proaste.

Galbenii vor
ca discuţia să
fie simplistă
şi pozitivă. Nu
vor să audă
nimic despre

liderul lumii
libere sau
despre starea
Congresului.
Cum poţi
transforma
un Galben

într-un duşman pe viaţă

Sunt multe lucruri la care Galbenii sunt sensibili. Nu

le place ceea
ce consideră
a fi răceală
sau lipsă de
sentimente.
Un bun

exemplu este
să nu
zâmbeşti.
Dacă eşti
foarte serios,
aşa cum sunt

mulţi Albaştri,
atunci s-ar
putea să ai o
problemă. Te
vor considera
pesimist, iar

Galbenii nu
apreciază
asta. Dacă nu
râzi când
trebuie, se
vor simţi

inconfortabil
şi vor începe
să creadă că
nu-i placi.

La fel de
rău poate să

fie să-l atragi
pe Galben
într-o discuţie
cu foarte
multe detalii,
cu multe

fapte şi cifre. Galbenii consideră detaliile o adevărată pacoste. De

ce
Dumnezeului
contează dacă
sunt 33,67
sau 34 de
grade afară?

Galbenului
nu-i pasă
dacă întârzie
15 sau 18
minute. Care

e faza? E aici *acum*, nu?

Uneori, aceste lucruri pot fi exprimate în

moduri destul
de amuzante.
O persoană
Galbenă s-ar
putea să vină
la tine şi să-ţi

spună pur şi
simplu că
TREBUIE să
încerci noul
restaurant din
centru.

Mâncarea
este
FANTASTICĂ!
Atunci când
tu (zâmbind,
desigur), îl

întrebi unde
este, de fapt,
restaurantul,
nu-şi va
aminti prea
bine. Şi

numele
restaurantului
este tot
învăluit în
mister. Şi
dacă întrebi

ce a mâncat,
nu există nici
o garanţie că-
şi va aminti.
Dar ştie că
trebuie să te

duci acolo şi
să comanzi
aceeaşi
mâncare
pentru că
este

incredibilă. Restul ţine de tine.

Asigură-te că prietenul, colegul sau

partenerul
tău Galben
primeşte
destul spaţiu
în
conversaţie.

Sunt,
indiscutabil,
foarte buni în
a se pune în
lumina
reflectoarelor,

dar dacă se
întâmplă să fii
o persoană
mai
dominantă (a
se citi

„Roşie”),
atunci s-ar
putea să fii
tentat să
ridici mâna şi
să le faci

semn să tacă.
Nu recomand
asta. Vei
primi o
privire
ofensată şi nu

vor mai
asculta ce ai
de zis. De
fapt, nimănui
nu-i place să i
se tot spună

să tacă din
gură, deşi
mulţi dintre
voi, Roşii,
probabil că o
să tot

continuaţi să
le spuneţi
asta celorlalţi.
Dacă ai
vreo critică la
adresa

Galbenului,
alege-ţi
momentul cu
grijă. Dacă
eşti şef şi ai
un angajat

Galben care a
dat-o în bară,
ţine minte:
nu-i oferi
feedback
negativ în

public. E extrem de important, mai ales cu persoanele Galbene. Cri-

tica negativă
îi răneşte
egoul uriaş al
Galbenului şi
s-ar putea să
te trezeşti cu

un nou
duşman.

Comporta
mentul
Verde

(Stabil)

Regele

comodităţii

Cel mai clar
semn că te

înţelegi cu o
persoană
Verde este că
nu-i stai în
drum. Ei sunt
submisivi şi

discreţi. Nu
vor să fie
implicaţi în
nici un fel şi
preferă să ia
altcineva

deciziile. Îţi
vor oferi cu
plăcere
responsabilita
tea, ţie sau
oricui e prin

preajmă.
Există multe
de *vai, n-am*
putut... cu o
persoană Ver-
de. De obicei

e neobişnuit
pentru un
Verde să
provoace pe
cineva într-o
discuţie.

Poate că nu
vor fi
întotdeauna
de acord, dar
nu-şi vor
spune

părerile în
mod deschis.
Totuşi, mai
târziu, când
vor fi cu cel
mai bun

prieten, cu
siguranţă vor
spune ce cred
despre noua
ta propunere
prost gândită.

Cea mai mare
greşeală pe
care o poţi
face cu o
persoană Ver-
de este să

presupui că
nu are păreri.
Are. Dar nu le
împărtăşeşte.
Din
moment ce

tânjesc după
stabilitate şi
preferă să
evite
schimbarea,
Verzii vor lăsa

lucrurile
exact aşa cum
sunt. *Este*
bine aşa cum
e. Ştii ce ai,
dar nu ştii

niciodată ce-o să obţii este un comentariu tipic Verde. Şi e adevărat.

De ce să
schimbi ceva
doar de
dragul
schimbării? Ei
privesc

majoritatea
schimbărilor,
în special pe
cele rapide,
cu o
suspiciune

profundă. În mod amuzant, Verzii neagă deseori acest lucru. *Bineînţeles că-*

mi place
schimbarea,
vor spune ei.
Până în mo-
mentul în
care vei

propune ceva nou.

Colegul Verde este incredibil de grijuliu. El va

umple maşina
de cafea, va
face un drum
în plus până
la poştă, va
întreba cum

te simţi şi
dacă te mai
doare spatele.
îşi va aminti
de migrena
pe care ai

avut-o acum
multă vreme,
despre care
nici tu nu-ţi
mai aduci
aminte.

Verzii lucrează cel mai bine în echipă. Nu e chiar bine pentru o

persoană
Verde să fie
pe cont
propriu, chiar
dacă este
introvertită.

Nu simte
nevoia să
vorbească tot
timpul.
Pentru Verzi,
e de ajuns să

fie în aceeaşi
cameră cu
colegii lor. Iar
acasă, timpul
de calitate
poate

însemna doar
să vă uitaţi la
televizor
împreună.
**Sunt peste
tot**

E destul de
uşor să
lucrezi cu o
persoană
Verde. Pentru
că te lasă să

faci ce vrei tu,
nu va trebui
să te adaptezi
prea mult la
ei. Nu cer
nimic pentru

ei, ceea ce le
uşurează
munca
oamenilor din
jurul lor.
Această

tendinţă
poate fi uşor
speculată de
anumiţi
indivizi, dar
mai multe

despre asta
mai târziu.
îmi
amintesc un
exemplu bun
de la o

companie de
asigurări
unde am
lucrat la un
proiect
special.

Echipa era
formată din
aproximativ
50 de oameni,
iar şeful era
Galben-

Albastru.
Avea idei şi
era deseori
inspirat să
vină cu idei
noi, iar echipa

sa dorea să-i
fie loială şi să-
l urmeze.
Chiar dacă nu
le plăceau
anumite

schimbări, îşi
apreciau şeful
şi îl ascultau.
Dar, din
moment ce
avea şi destul

de multe
trăsături
Albastre,
uneori asta
însemna că
trăgea brusc

frâna de
urgenţă şi
oprea lucru-
rile din faşă.
în vreme ce
partea

Galbenă a
comportamen
tului său îl
împingea să
vină cu multe
idei şi

proiecte noi,
partea
Albastră
insista ca
fiecare idee
să fie

minuţios analizată.

Efectul era unul ciudat. Mulţi credeau că

totul e în
regulă, dar
făceau,
oricum,
schimbările
propuse de

şef pentru că
nu voiau să-l
confrunte. Se
chinuiau să le
placă orice
idee nouă,

dar chiar
când se
obişnuiau cu
noul sistem,
şeful venea şi
le spunea că

ideea lui
revoluţionară
probabil nu
va funcţiona.
Asta ducea la
o stare

mentală de
incertitudine
constantă.
Vom schimba
sau *nu vom*
schimba

rutinele,
mobila, ora
de prânz,
organizaţia?
Nimeni nu
ştia, iar asta

nu era bine
pentru
nimeni.
Aceasta este
o situaţie
nefericită mai

ales dacă ai
un grup de
oameni Verzi,
pentru că ei
vor să ştie.
Trebuie să fie

informaţi în
legătură cu ce
se întâmplă.
Prea multă
neclaritate
creează stres.

Asta se
întâmpla an
de an, în
parte pentru
că Verzii sunt,
în general,

extrem de
loiali. Voiau
să îi fie fideli
şefului şi să
facă tot ce pot
pentru binele

companiei.
Verzii vor să-i
facă pe toţi
ceilalţi
fericiţi, chiar
cu preţul

propriei
linişti.
Loialitate
a este o
calitate
importantă

pentru Verzi.
Sunt loiali
celor mai
apropiaţi.
Familiei,
vecinilor,

oamenilor
care conduc
acelaşi tip de
maşină ca ei,
echipei lor
preferate de

fotbal sau
bowling. La
muncă, îi
interesează
cel mai mult
echipa cu

care lucrează
direct. Sunt
cei mai loiali
faţă de
oamenii pe
care-i cunosc

cel mai bine.
Însă asta
poate duce la
probleme.
Dacă
organizaţia

este foarte
mare, nu se
vor simţi
neapărat
loiali faţă de
echipa

managerială
sau faţă de
viziunea pe
care încearcă
s-o creeze
compania. Ei

se
concentrează
mai mult pe
ce se
întâmplă în
biroul lor. Iar

dacă colegii
se declară
nemulţumiţi,
atunci şi
Verzii vor
gândi la fel.

Aceasta este o psihologie mai complicată, dar regula de

bază este că Verzii sunt de acord cu oamenii în care au încredere. Dacă

ştii care sunt
aceştia, îţi
poţi da seama
cam ce gân-
desc Verzii.

Cel mai bun prieten din lume

Deja am menţionat, Verzii sunt prieteni

înnăscuţi. îţi
ţin uşa; îi lasă
pe copii să
mănânce
îngheţată
chiar dacă e

marţi şi cina
este gata în
câteva
minute; este
persoana pe
care o rogi să

fie atentă la
câinele tău
când intri în
magazin.
Dacă-ţi pierzi
portofelul şi-l

găseşte un
Verde, acesta
va fi returnat
şi vei fi rugat
să te asiguri
că nu lipseşte

nimic. Ar fi
absurd să
sugerez că
oamenii Verzi
nu pot fura
nimic, pentru

că nu e chiar
atât de
simplu, dar ei
sunt, în mare
parte, sinceri
şi nu vor să

rănească pe
nimeni.
Acesta este
un factor
determinant
important

pentru ei. Vor
să se poată
baza pe alţii
şi vor ca alţii
să se poată
baza pe ei.

Calmul
este o altă
calitate pe
care par s-o
aibă mulţi
Verzi. Nu sunt

genul care să
se streseze.
Asta nu
înseamnă că
sunt mereu
liniştiţi ca un

lac, dar au o
stabilitate de
bază care le
este de folos
atunci când
lucrurile

încep să se
agite. Dacă ai
o gaşcă de
Galbeni în
vervă care
aleargă de

colo-colo şi nu
rezolvă mai
nimic, introdu
câţiva Verzi în
grup. Vor
rezolva orice

dezastru şi se vor asigura că ordinea a fost restabilită.

într-o echipă de

lucru,
întotdeauna
ştii unde este
Verdele.
Exact acolo
unde l-ai

lăsat.
Conducerea
poate să se
bazeze
întotdeauna
pe el că n-o să

vină cu idei
aiurite, şi
chiar dacă
are vreo idee
nebunească,
n-o să

acţioneze pe baza ei până nu stabileşte toate detaliile. (Ca să fim

complet
sinceri, chiar
şi după ce
şeful aprobă o
astfel de idee
se poate să

nu se în-
tâmple mare
lucru cu ea.)
Galbenii
şi Roşii au un
drum mult

mai scurt de
la idee la
acţiune. O
persoană
Roşie se
ridică de pe

scaun încă
dinainte să
ştie ce
trebuie să
facă, iar
Galbenul va

începe să
recruteze cât
mai mulţi
adepţi şi va
pune totul în
mişcare.

Verzii nu fac asta. Dacă ei cred că instrucţiunile au fost ne-clare sau că

entuziasmul
conducerii
este slab, nu
se întâmplă
nimic.
Avantajele

unui grup de
lucru Verde
sunt evidente.
Conducerea
poate fi
sigură că vor

evita orice
surprize
neplăcute.
Echipa Verde
va continua
să lucreze la

îndeplinirea
aceloraşi
scopuri ca şi
până atunci.
Nu vor fi
necesare alte

indicaţii, iar
verificarea nu
este foarte
importantă.
Vor rămâne la
planul iniţial

şi vor
continua
treaba pe
care o au de
făcut.
**Cu ce
contribuie**

un Verde la echipă? în mod evident, Verzii se descurcă excelent în echipă! Dese-

ori au
perspective
noi datorită
calmului lor.
Din moment
ce se pricep

să le ceară
părerea
celorlalţi şi să
asculte
răspunsurile -
şi să şi le

amintească -,
ajută la
crearea unei
dinamici bune
de echipă.
Toată lumea

are un cuvânt
de spus şi
toate ideile
sunt
împărtăşite.
Foarte puţini

se simt ameninţaţi de comportamentul Verde.

Am menţionat

deja
slăbiciunile
Verzilor: în
mare, sunt
puţin cam
uşor de

exploatat
pentru că
sunt atât de
prietenoşi şi
de
înţelegători.

Mai târziu,
vom vedea
cum se
întâmplă asta.
Din
moment ce

prietenul tău
Verde este
uşor
introvertit,
aminteşte-ţi
următorul

lucru: ia-o
uşor. Este cel
mai bun sfat
pe care ţi-l
pot da. Atunci
când crezi că

ai o idee
inovatoare pe
care o va
adora toată
lumea,
aminteşte-ţi

că Verdele
este deja
satisfăcut cu
statu-quoul.
Cea mai bună
cale către

aprobarea lui
este să staţi
undeva, la o
ceaşcă de
cafea, şi să-l
întrebi cum

se simte.
Câteva
întrebări
personale
legate de ce
planuri are

vor arăta că
eşti interesat
de el ca om.
Apoi, cu grijă,
poţi aborda
subiectul

despre care
doreşti, de
fapt, să
discuţi.
      îmi dau
seama că nu

poţi dedica
câte cinci
minute la
înce- pu-tul
fiecărei
conversaţii ca

să pregăteşti
terenul, dar
dacă ai vreo
problemă mai
presantă de
discutat cu o

persoană
Verde, poate
fi o idee bună
să începi uşor.
Manifestă-ţi
interesul

pentru a te
asigura că
sunt prezenţi
mental. Dar,
după cum am
spus, ia-o

încet. Nu te
aştepta la
aplauze
pentru ideea
pe care-ai avu
t-o. Reacţia s-

ar putea să
nu fie deloc
entuziastă.

Neapărat
întreabă-l pe
Verde ce

părere are.
Are una sigur,
dar n-o să o
exprime aşa,
pur şi simplu.
Ciudat?

Deloc, nu
dacă eşti o
persoană
Verde. Vor să
ştie mai întâi
ce crezi tu,

pentru a-şi
putea adapta
răspunsul în
funcţie de
tine. Proble-
ma este

evidentă: tu
vrei să ştii ce
cred ei cu
adevărat, nu
să auzi
părerea ta

repetată. Dar
din moment
ce ei vor să te
mulţumească,
va trebui să
încerci

altceva. Pune
multe
întrebări.
Cere sugestii.
întreabă-i ce
ar însemna o

idee sau alta
pentru
echipă. Nu
pentru Verde
personal, ci
pentru grup,

pentru
echipă,
pentru
companie.
Reţine:
pentru un

Verde, grupul
are prioritate
în faţa
individului.
E
important să

îţi dai seama
că nu vei
obţine,
neapărat,
răspunsuri
clare de la ei.

Verzii oferă
rareori
răspunsuri
clare; în
schimb, se
vor învârti în

jurul
subiectului o
vreme.
Uneori, asta
te va irita, dar
dacă ştii care

e cheia către
Verzi, atunci
te vei
descurca
foarte bine.

Cheia este să te înarmezi cu o doză bună de răbdare. Va trebui să

folosești
metoda pas-
cu-pas. E
simplu.
Comunică-ți
mesajul în

mai multe
părţi.
împarte-l -
mai ales dacă
ce ai de spus
reprezintă un

subiect
polemic - în
mai multe
şedinţe şi
conversaţii
diferite. Dacă

trebuie să
delegi un
proiect, va
trebui să
discuţi despre
asta puţin

câte puţin,
luni, miercuri
şi vineri.
Avantajul
acestei
metode este

că Verdele va
avea timp să
digere ce-ai
spus, să
proceseze
informaţia

singur şi să-şi
formuleze
propriile
întrebări,
astfel fiind
mai uşor să

obţii apro-
barea de care
ai nevoie.
Odată ce
fiecare aspect
va fi dezbătut,

vor înghiţi
momeala şi
vor deveni
loiali noului
proiect.

Nu m-ar
surprinde
dacă unii
dintre cei
care citesc
aceste

rânduri ar
spune: *În*
regulă, dar
chiar crezi că
am timp de
asemenea

prostii? Dar
nu contează.
Pur şi simplu
aşa ajungi la
Verde.

Reţine: ia-o uşor!

Cum poţi să stresezi un Verde

După ce am spus mai sus,

e destul de
evident ce n-o
să meargă cu
un Verde.
Irită-l şi agită-
l sau

stresează-l
cerându-i răs-
punsuri şi
decizii rapide,
iar totul o va
lua razna şi tu

nu vei obţine
ceea ce-ţi
doreşti. Roşii
şi Verzii nu se
înţeleg deloc
bine.

Comportamen
tul Roşu este
orientat către
îndeplinirea
sarcinilor şi
rezolvarea

problemelor; comportamentul Verde este orientat către relaţii şi analizează

înainte. Roşii
o vor da
deseori în
bară privind
un Verde în
ochi şi

spunându-i:
„Asta facem!”
Comportamen
tul dominant
n-o să
funcţioneze.

Discuţi cu o
persoană care
dă
întotdeauna
întâietate
grupului şi

faci asta într-
un mod care-i
arată dar că
tu îţi acorzi
prioritate ţie.
Sunt două

lumi complet diferite.

E important să acţionezi cu grijă. Dacă

dai buzna şi
începi să te
plângi din
start de lista
cu lucruri de
făcut, colegul

tău Verde va
crede că eşti
un nesuferit.
Va da din cap
şi va zâmbi,
din moment

ce vrea să
scape de tine,
dar, odată ce-
a scăpat, va
pune lista ta
la fundul

teancului. Nu
e o chestiune
de
neînţelegere;
ştie foarte
bine că ce l-ai

rugat este o
prioritate.
Dar din
moment ce te-
ai purtat ca
un nesimţit,

te va pedepsi
făcând...
nimic.
Un alt
lucru pe care
trebuie să-l

reţii este cum
să delegi. în
mod normal,
Verzii nu sunt
persoane
competitive

(deşi există
excepţii,
întotdeauna
există).
Aşadar, dacă
ţintele sau

scopurile tale
sunt prea
ambiţioase,
nu vor avea
un efect
direct asupra

comportamen
tului lor. în
vreme ce un
Roşu ar fi pre-
gătit să-şi
pună capul la

bătaie pentru
a se ţine de
buget, un
Verde ar sta,
pur şi simplu,
pe canapea,

cu ceaşca lui
de cafea,
convins că
obiectivul
este atât de
nerealist,

încât nici
măcar nu
merită
încercat.
Aceşti oameni
nu sunt

motivaţi de
rezultate. în
schimb, sunt
mai mult ca
asistenta
medicală care

se oferă să
mai lucreze
încă o tură la
spital
deoarece
camera de

gardă este
plină cu
pacienţi, iar
un coleg este
răcit. Aceasta
este o

realizare
semnificativă,
dar se face în
tăcere şi fără
mare tam-
tam.

Şi, nu în
ultimul rând:
dacă poţi,
evită
certurile, asta
ar fi ideal.

Verzii se tem
de conflict.
Nu le place
deloc când
lucrurile
încep să se

tensioneze.
Dacă
contrazici o
persoană
Verde fie şi cu
cea mai

uşoară urmă
de frustrare
în voce, poate
interpreta
asta ca pe un
potenţial

conflict şi rişti
să blochezi
orice
comunicare
între voi.
Doar pentru

că ai vrut să
clarifici că nu
crezi că e
prea frig în
birou poate fi
de ajuns ca

să-l supere pe
Verde. Chiar
trebuia să fii
atât de
răutăcios? Nu
sugerez că

trebuie să te
prefaci că ai
nevoie de
încă un
pulover, ci
doar că ar

trebui să te
comporţi cu
grijă atunci
când îi răs-
punzi unui
Verde.

Comporta
mentul
Albastru
(Conformi

st)

Meticulosul

sau

Analiticul

S-ar putea ca
prima
întâlnire cu o
persoană
Albastră să
nu fie o

experienţă
extraordinară
. Primul lucru
pe care-l vei
observa va fi
o faţă extrem

de neutră - nu
cu o atitudine
negativă, ci
neutră. îşi
controlează
muşchii feţei

şi n-o să
afişeze un
zâmbet de
vedetă de film
doar pentru
că asta faci

tu. Albaştrii
zâmbesc doar
când au un
motiv să
zâmbească.
Punct.

Limbajul lor
corporal e
echilibrat.
Albastrul nu
va fi niciodată
una dintre

persoanele
acelea care
apelează la
gesturi
măreţe. Până
şi strângerea

lor de mână e
greu de
analizat. Nu-ţi
vor strânge
mâna decât
dacă au un

motiv bun s-o
facă. Şi
rareori există.
Discursul
lor este calm
şi, deseori,

bine formulat.
Mulţi Albaştri
vorbesc cu o
voce atât de
neutră, încât
ascultătorilor

lor le e dificil
să se
concentreze
pe cuvintele
lor. Asta
deoarece

Albaştrii cred
că, de cele
mai multe ori,
conţinutul
este mult mai
important

decât
prezentarea.
Faptele sunt
fapte.
Vei
recunoaşte un

Albastru după
calmul său
evident. Nu
se supără din
cauza oricărui
lucru minor.

Dacă ai
detona o bom-
bă lângă el,
ar veni, s-ar
uita la moloz
şi s-ar întreba

cum a fost
construit
totul. Dacă ar
veni acasă şi-
ar găsi o
petrecere

surpriză la
care s-ar fi
adunat toţi
colegii din
liceu,
probabil ar

zâmbi când s-
ar aprinde
luminile (deşi
nu e
garantat), dar
comentariul

său ar fi ceva
de genul „Ce
drăguţ”. Aşa
sunt ei; nu
exagerează

lucrurile, o, nu.

Câteva lucruri de **reţinut**

Odată, am primit o

întrebare de
la un
manager care
participa la
un program
care includea

instrumentele
analitice ale
DISC. Se
întreba cum
ar putea să
analizeze pe

cineva care
nu făcea
nimic. Când l-
am întrebat la
ce se referă,
mi-a povestit

despre un
coleg care
aproape că
nici nu se
mişca pe
scaun.

Această
persoană
stătea perfect
nemişcată în
scaunul de la
birou, în faţa

computerului,
cât era ziua
de lungă. Nu
lua parte la
conversaţiile
obişnuite de

la birou şi
categoric nu
zâmbea când
nu era cazul.
Chipul său nu
transmitea

nimic, iar
managerul
bănuia că era
ceva în
neregulă cu
el.

L-am
întrebat dacă
această
persoană este
extrem de
orientată

către detalii,
iar el mi-a
confirmat.
Evident,
colegul era un
expert în

Excel şi se descurca de minune cu cifrele. Nimeni nu putea să-i

găsească vreo
vină atunci
când venea
vorba de
gestionarea
datelor. Putea

recita pe de
rost
fragmente
lungi din
diverse
manuale şi se

oprea din
muncit doar
dacă cineva îi
întrerupea
rutina.

„Ei bine,”
am spus eu,
„chiar sunt o
grămadă de
lucruri de
analizat aici.”

La care
managerul a
răspuns: „Da,
dar doar stă
acolo!” Ceea
ce m-a făcut

să-l întreb:
„Şi
munceşte?”
Poftim!
Colegul era
Albastru

până-n
măduva
oaselor. Aşa
că stătea la
birou şi făcea
exact ce

trebuia să
facă, fără să
se plimbe
prin birou şi
să piardă
timpul.

Acesta este unul dintre avantajele comportamentului Al-

bastru. Cu
toate că
Albaştrii nu
vor atrage
foarte mulţi
admiratori,

nici nu vor
spune bancuri
amuzante şi
nici nu-i vor
inspira pe cei
din jurul lor,

îşi fac treaba.
îşi dau seama
ce presupune
o sarcină, îşi
planifică
munca şi o

fac. Simplu,
nu? De asta ai
nevoie pentru
o treabă bine
făcută.
Albaştrii sunt

extrem de
orientaţi spre
îndeplinirea
sarcinilor şi,
în acelaşi
timp, sunt

exagerat de
introvertiţi.
Este cel mai
tăcut profil
dintre toate.
Albaştrii

vorbesc doar
atunci când
au ceva
important de
spus.

Nu te
aştepta la
feedback sau
laude din
partea unui
Albastru,

dacă nu le-ai
cerut în mod
expres.
Colegul sau
partenerul,
sau prietenul

tău Albastru
nu se va opri
în mod
spontan când
va vedea ce-ai
făcut şi nu va

spune: „Uau,
a ieşit foarte
bine!” Dacă l-
ai întreba ce
crede,
probabil că ţi-

ar răspunde
imediat şi îţi
va oferi şi
nişte sfaturi
nesolicitate
despre cum ai

fi putut face
totul mult,
mult mai
bine.
Albaştrii
au un ochi

critic foarte
bine
dezvoltat. Văd
instantaneu
orice
neajunsuri şi

tind să
rămână
blocaţi pe ce
anume a mers
prost. Nu văd
imaginea de

ansamblu, dar
se leagă de
detalii. Chiar
dacă tocmai
ţi-ai renovat
bucătăria,

vecinul
Albastru îţi va
arăta că una
dintre uşile
de la dulap
este puţin

strâmbă. La
fel ca Roşii,
Albaştrii spun
ce gândesc -
fără să
folosească

prea multe
eufemisme şi
fără să-şi
îmbrace
cuvintele
pentru a le

face atractive.
Va trebui pur
şi simplu să
accepţi acest
lucru.
Totul în
ordine,

exact aşa cum ar trebui să ne

Deja am spus că Albastrul este orientat spre sarcini -

adică, este
direct. în
general, va
rămâne la
subiect şi nu
se va abate de

la ordinea de
zi. Face
lucrurile pe
rând. Nimic
din ce face nu
pare să

implice prea
multă
agitaţie, ci
are o
abordare sim-
plă şi

nepretenţioas
ă care este,
uneori,
eliberatoare.
Albaştrii
rareori trimit

e-mailuri în
care să se
laude cu
ultimele
succese. în
schimb, îi vor

oferi
directorului
executiv
raportul de
vânzări, cu
cea mai mare

afacere a
anului notată
cu grijă pe
rândul al
doisprezecele
a.

Când
directorul se
grăbeşte în
biroul
vânzătorului
şi începe să

trăncănească
despre ce
afacere
fantastică a
făcut, Al-
bastrul doar

se va uita la
şeful său - cu
aceeaşi
expresie neu-
tră - şi-i va
spune că doar

şi-a făcut
treaba. N-aş
merge până
într-acolo
încât să spun
că Albastrul

nu are nevoie
de feedba- ck
sau de laude,
dar sigur nu
pune prea
mult accent

pe ele. De
fiecare dată
când am
lăudat
contribuţiile
incredibile ale

unui vânzător
Albastru, m-
am lovit de un
simplu „mul-
ţumesc”. Nu e
vorba că

Albaştrii se
simt
inconfortabil
când sunt
lăudaţi în
public -

persoana
Verde urăşte
asta - doar că
nu o caută.
Poate urca pe
o scenă unde

să fie
ovaţionat şi
să i se ofere
flori, dar în
secunda în
care coboară,

se duce direct
la birou. Nu e
încă ora cinci.
Iar
aceasta este o
altă

caracteristică
la care
trebuie să fii
atent.
Albaştrii sunt,
deseori,

punctuali. Da,
există
excepţii -
cunosc câţiva
care nu par
să cunoască

ceasul -, dar
per total, nu
trebuie să-i
reaminteşti
Albastrului că
aveţi o

şedinţă la ora
patru. *Ai spus*
asta în
ianuarie, de
ce trebuie să
tot repeţi?

Acest lucru este uşor de observat şi când vine vorba de ore-

le de lucru.
Deseori aud
comentarii de
genul:
„George, de
la biroul

acela... doar
fii pe față; se
va ridica de
pe scaun la
ora cinci fix şi
va pleca”.

Indiferent de
ce mai are de
făcut. Şi, într-
adevăr,
întocmai ca
un ceas,

George
pleacă acasă
la ora cinci
fix. De ce? Ei
bine, la un
moment dat

trebuie să te
opreşti din
muncit şi de
ce să nu faci
asta la ora
general ac-

ceptată, cinci
fix? Şi putem
fi siguri că va
părăsi biroul
la aceeaşi oră
în fiecare zi.

De ce? Păi, de ce nu?
Cu ce contribuie Albastrul la echipă?

Aceasta este
o întrebare
foarte
interesantă.
Din moment
ce Albastrul

analizează
profund toate
faptele şi
posibilele
soluţii ale
unei

probleme, el
va ajuta
grupul să
ajungă la
rezolvarea
acelei

probleme.
Albastrul
pune
întotdeauna
mai multe
întrebări

decât toţi
ceilalţi, ceea
ce înseamnă
că nu vei rata
nici o
informaţie

importantă.
Odată ce poţi
lua, în sfârşit,
o decizie,
dacă este un
Albastru în

grup, poţi fi
sigur că s-a
analizat
fiecare
aspect. Şi e
un sentiment

plăcut să ştii
că te poţi
baza pe
cineva, nu-i
aşa?

Mai târziu, voi explica modurile prin care poate intra o

persoană
Albastră în
bucluc atunci
când vine
vorba de com-
portamentul

manipulator
şi înşelător.
Dar îţi pot
oferi deja un
indiciu. E
destul de

greu să
păcăleşti un
Albastru. Vor
verifica tot ce
ai spus. Iar
dacă ai

minţit, vor şti.
Mai multe
despre asta
mai târziu.
Moduri prin
care poţi

evita
deteriorarea
relaţiei pe
care o ai cu
un Albastru
Foloseşte
fapte şi

comportă-te corect
Ce e de făcut cu individul ăsta reticent, care e la fel de calm

precum un
lac? Cel mai
simplu mod
de-a gestiona
o persoană
Albastră este,

probabil, să
rămâi la
subiect. La fel
ca Roşii, vin
la birou ca să
lucreze. Aşa

că asigură-te
că şi tu faci la
fel şi veţi
avea o relaţie
înfloritoare.
Poate par că

le ştiu pe
toate când
spun asta.
Probabil te
gândeşti că
munceşti

când eşti la
birou. Pentru
asta eşti
plătit. Dar
mai ştii şi că
petreci timp

făcând şi alte
lucruri - stând
pe internet,
rezolvând
treburile
personale,

discutând
despre
nimicuri
lângă
automatul de
cafea. Cu toţii

facem asta
într-o
oarecare
măsură.
În afară
de colegul

Albastru. El
stă la birou şi-
şi vede de
treaba lui.
Dacă vrei să-i
câştigi

încrederea,
asigură-te că
ai reputaţia
cuiva care-şi
face treaba.
Dacă veţi

lucra
împreună,
asigură-te că
ești foarte,
foarte
pregătit

pentru
sarcină. Nu
poţi apărea la
o şedinţă fără
să te fi
familiarizat

cu hârţogă-
ria sau
prezentând
un material
slab pregătit.
Albastrul te

va judeca
imediat dacă
vede că nu
ştii ce faci.
Poate că n-o
va spune cu

voce tare, aşa
cum ar face-o
Roşul, dar
categoric va
observa că nu
găseşti

documentul
care trebuie.
în acelaşi
timp, trebuie
să-ţi verifici
toate datele.

Să zicem că
urmează să-i
prezinţi ceva
unui client
Albastru. O
propunere

sau un proiect
nou, nu
contează. Faci
nişte
cercetări şi
afli mai multe

despre
istoricul său.
în timp ce stai
acolo, ges-
ticulând,
Albastrul se

va întreba: de
unde ştie
asta? De unde
a făcut rost
de date?
Trebuie să

explici exact
modul în care
ai ajuns la
concluzie şi
motivul
pentru care

această
propunere
este cea mai
bună. Chiar
dacă crezi că
ai mai trecut

prin istoric şi
la celelalte
întâlniri,
trebuie să
revii şi să te
asiguri că şi

clientul vede
ce vezi tu.
Poate că s-a
documentat şi
el între timp.
Dacă nu-i

înţelegi
perspectiva şi
nu verifici
unde se po-
ziţionează, vei

pierde
afacerea.
Nu te
aştepta la
entuziasm.
Chiar dacă ai

avut o
prezentare
perfectă, iar
Albastrul
obţine exact
ce şi-a dorit,

trebuie să fii
conştient de
faptul că nu
va simţi
nevoia să-ţi
ofere

feedback. Fie
va accepta ce
spui, fie nu.
Dacă ai
noroc, va
spune (tot cu

faţa aia
împietrită
care te face
să te simţi
puţin panicat)

că „sună
bine”. Atât.
Vrei ca
discuţia să
curgă mai
uşor? Atunci

vorbeşte
despre detalii,
fapte şi
despre cum te
vei concentra
pe punctele

mai delicate
când le
prezinţi
propunerea.
Vorbeşte
despre

planificare,
despre
structură şi
despre cum
poţi menţine
totul în

ordine. Te vei descurca de minune.

Evită comportamentul deviant şi neplăcut

La fel ca
Verdelui,
Albastrului
nu-i place
atunci când
pui presiune

pe el. Vrea s-o
ia încet.
Totuşi, există
o diferenţă
importantă: în
timp ce

Verdele se va
simţi stresat
de ideea de a
lua o decizie,
Albastrul va fi
interesat de

procesul în
sine. Dacă
încerci să
forţezi ritmul,
n-o să iasă
bine. Dacă

insişti prea
tare, vei
obţine doar
un „nu,
mulţumesc”
scurt. Sau nu

vor mai
răspunde la
telefon. Mie
mi s-a
întâmplat de
câteva ori.

Atunci
când lucrezi
cu Albaştrii,
trebuie să
eviţi orice
neglijenţă.

Dar reţine:
dacă nu eşti
Albastru, vei
crede că deţii
controlul.
însă în lumea

Albaştrilor,
poate că nici
nu eşti atât
de
impresionant
- vor citi

fiecare cuvânt
pe care l-ai
scris în raport
sau în proiect.
Dar vor nota
şi fiecare

greşeală
gramaticală,
fiecare
coloană
strâmbă sau
dacă fonturile

sunt diferite
în paginile de
Excel. în
acelaşi timp,
poate că nici
nu vor spune

nimic despre
asta. însă vor
observa şi o
vor adăuga pe
lista de
observaţii pe

care au făcut-
o despre tine.
Poţi să fii
sigur că va
conta la
modul în care

vor înţelege
cine eşti şi
dacă eşti sau
nu o persoană
de încredere.

Când vine vorba de informaţii concrete, e în regulă să răspunzi la o

întrebare
directă
spunând că
nu ştii şi că ţi-
ar plăcea să
mai verifici o

dată. N-o să
meargă să
inventezi
ceva.
Odată,
acum cam un

an, a trebuit
să pregătesc
o propunere
pentru un
program de
vânzări cu

180 de
participanţi.
Era vorba de
un curs de
trei zile şi de
multă

documentaţie,
învăţare on-
line şi alte
lucruri care
mai veneau la
pachet cu el.

Perfect
conştient de
faptul că cel
care lua
decizia era
mai degrabă

Albastru (şi
avea şi câteva
trăsături
Roşii), am
ţinut o
prezentare

extrem de
detaliată.
Mare parte
din şedinţa
noastră a fost
despre cifre,

dar a fost un
lucru care mi-
a scăpat. Nu
calculasem
preţul per
persoană. Nu

era o eroare
fatală, dar
când a apărut
întrebarea,
am făcut
greşeala de-a

încerca să
calculez pe
loc. Cel care
lua deciziile a
dat uşor din
cap, a notat

cifra şi am
trecut mai
departe.
Totuşi,
uitasem de
costurile fixe

ale sălii de
conferinţă,
ceea ce
însemna că
cifra pe care
i-o oferisem

era incorectă.
Clientul nu s-
a sfiit să
sublinieze
asta la
următoarea

noastră
şedinţă.
Desigur,
verificase
cifrele. Nu
cred că îmi

pusese la
îndoială
cuvintele
înainte să
verifice
calculele, dar

ca Albastru
întotdeauna
verifici de
două ori. Este
un
comportamen

t natural, dar
atunci mi-a
creat nişte
probleme.
încă mai
lucrez cu

acest client,
dar ar fi fost
mult mai bine
dacă i-aş fi
spus că revin
cu cifrele

exacte.
Calitatea,
prietene, este
totul. Absolut
totul.

Sistemul DISC

Iată câteva lucruri de ştiut despre sistemul DISC:

- Nu chiar tot comporta mentul unui individ poate fi

explicat de sistemul DISC.

- Există şi alte sisteme

care
explică
comporta
mentul,
dar îl
folosesc

pe acesta
ca bază
pentru că
este uşor
de digerat
şi de

predat.
Există
mai multe
piese ale
puzzle-
ului

pentru a
identifica
diversele
tipare de
comporta
ment

decât culori.

- Sistemul DISC se bazează pe studii

minuţioas
e şi este
folo
sit peste tot
în lume. A
fost tradus în

mai mult de
50 de limbi.
• Din punct
de vedere
istoric, există

perspective
asemănătoa
re în culturi
diferite - de
exemplu, cele
patru umori

descrise de
Hipocrat,
care a trăit în
Grecia acum
2 500 de ani.

- Aproximativ 80% dintre oameni au o combinaţie de două

culori care le
domină
comportamen
tul.
Aproximativ
5% au doar o

culoare care
le domină
comportamen
tul. Ceilalţi
sunt dominaţi
de trei culori.

- Comportamentul complet Verde sau Verde în combinaţie cu

altă culoare
este cel mai
comun. Cel
mai puţin
comun este
comportamen

tul complet
Roşu, sau
Roşu în
combinaţie cu
o altă culoare.

• Pot exista diferenţe în funcţie de gen, dar, în această carte,

nu abordez
această
perspectivă.
• Sistemul
DISC nu
funcţionează

pentru
analizarea
oamenilor cu
ADHD,
Asperger,
tulburare de

personalitate
border- line
sau alte
tulburări.
• întotdeaun
a vor exista

excepţii la
ceea ce
declar eu în
carte.
Oamenii sunt
complecşi -

chiar şi Roşii
pot fi umili şi
Galbenii pot
asculta activ.
Există Verzi
care

gestionează
conflictul
pentru că au
învăţat s-o
facă şi
Albaştri care

înţeleg că
uneori e cazul
să te opreşti
din verificat
date.

- Tot ce**-am** descris mai sus este despre conştiinţă de sine.

Problemele de comunicare apar atunci când oamenilor le

lipseşte
conştiinţa de
sine.
Culorile
mele sunt
Roşu,

Albastru şi
puţin
Galben.
Nici un pic
de Verde.

îmi pare
rău
.5.
MANIPU

LAREA E PESTE TOT

în general,

oamenii nu
cred despre
ei că sunt
atât de uşor
de manipulat
şi de
controlat.

Acesta este exact motivul pentru care sunt atât de uşor de manipulat şi de controlat.

WILSON BRYAN
KEY

Ce este manipularea? Este ea

întotdeauna
negativă?
Acum e
timpul să
luăm lucrurile

în serios.
Răspunsul la
cea de-a doua
întrebare din
acest subtitlu
este: nu

neapărat.
Toate relaţiile
conţin un
anumit grad
de influenţare
sau de per-

suasiune. Dar
este natural
să fie aşa, nu?
Bărbatul care
negociază cu
soţia lui doar

ca să poată
merge la
pescuit cu
prietenii. Sau
soţia care
mimează o

durere de cap
atunci când el
vrea să
meargă la un
grătar, la
fratele lui.

Activităţi
aparent
inocente şi
care ne pot
irita, dar
despre care

ştim că apar
tot timpul.
Manipularea
este parte a
jocului social
şi ne lovim de

ea în fiecare
zi.
Dar există
şi multă
influenţă
pozitivă în

lume:
doctorul care
încearcă să te
facă să-ţi
schimbi dieta
pentru că se

teme pentru
sănătatea ta.
Profesorii
care încearcă
să ne
convingă

copiii să ia
şcoala în
serios.
Părinţii care-
şi încurajează
copiii să-şi

facă temele şi
să obţină note
bune la
examene, pro-
miţându-le
bani de

buzunar dacă
obţin note
bune.
Creşterea
copiilor
înseamnă,

practic, 18
ani de
exercitare a
influenţei.
Dar măcar e
pentru un

scop bun.
Acest tip de
influenţă
implică
respect
pentru

persoana pe
care încerci s-
o influenţezi.
Motivele mele
sunt bune.
Vreau ce-i

mai bun
pentru toată
lumea.

Dacă ne
uităm în
dicţionar la

cuvântul
„manipulare”
vom găsi
următoarea
descriere:
„control,

influenţă,
folosirea
avantajelor,
exploatare”.
Manipularea
presupune

încercarea
conştientă de
a schimba
lucrurile în
funcţie de
interesul

personal.
Cuvântul în
sine poate că
nu are
încărcătură
emoţională,

dar pentru
majoritatea
are un sens
negativ atunci
când descrie
manipularea

psihologică.
(încearcă să-ţi
prezinţi
logodnica
aşa: „Lisa
este o

scumpete,
este frumoasă
şi mă face să
râd. Şi este o
manipulatoar

e excelentă.”
Nu.)

Un manipulator foloseşte metode

înşelătoare
pentru a
schimba ceva
la cineva -
spre exemplu,
părerea unei

persoane
despre o
anumită
situaţie - fără
ca acesta din
urmă să-şi

dea seama de
adevăratul
scop. Este o
dovadă clară
de egoism.

Dacă
încerc să
conving pe
cineva să-mi
împrumute
nişte bani

fără să
intenţionez
să-i înapoiez
vreodată
împrumutul,
aceasta este

manipulare
negativă.
Beneficiul
meu este evi-
dent: primesc
banii, dar nu

trebuie să-i
înapoiez. l-0
pentru mine.
Dacă
încurajez şi
laud pe

cineva pentru
a-l face să se
simtă mai
bine,
psihologii ar
numi asta

manipulare
pozitivă. Dar
s- ar putea să
existe
beneficii
ascunse şi

pentru mine:
atunci când
soţia e
fericită, s-ar
putea să
pregătească

ea cina şi nu
va trebui să o
fac eu. Am
ales să
numesc acest
fenomen

„influenţă”,
mai degrabă
decât
manipulare.
Copiii
care vor ceva

- încă o
îngheţată sau
să mai stea
treji încă o
jumătate de
oră - şi care

ştiu că există
şanse mari să
audă un refuz
răspicat îşi
flatează
deseori

părinţii sau
golesc maşina
de spălat vase
înainte să
pună
întrebarea.

Femeia care
suferă pe tot
parcursul
emisiunii
preferate a
soţului ca el

să meargă cu
ea în vizită la
părinţii ei în
weekend.
Bărbatul care
promite să

termine de
reparat terasa
dacă-şi poate
schimba
sistemul
audio.

Hai să fim sinceri! La un moment dat, cu toţii am fost ex-ploataţi. Cu

toţii am
întâlnit pe
cineva care
încearcă să
obţină ceva
de pe urma

noastră.
Poate fi ceva
banal. Un
coleg care
cere mereu
ajutor atunci

când are un
termen-limită,
dar care nu
întoarce
niciodată
favoarea

atunci când
tu ai nevoie
de ajutor. Sau
un vecin care
împrumută
întotdeauna

câte ceva şi
nu returnează
niciodată,
întrucât ştie
că eşti prea
bun ca să faci

scandal.
Poate că tu, la
fel ca mine, ţi-
ai deschis de
prea multe ori
portofelul

pentru că
cineva te-a
convins că e
res-
ponsabilitatea
ta. Iar uneori,

e mai simplu
doar să intri
în horă.
Ai făcut-o
si tu cuiva
-

recunoaşte
!
» *
Iar acum, din
moment ce
suntem
sinceri, cu

toţii ne-am
folosit de
ceilalţi într-un
fel sau altul.
Din
perspectivă

proprie, de
cele mai
multe ori nu
pare că-ţi
exerciţi
influenţa.

Poate să
trimiţi pe
altcineva să
facă ceva ce-
ai fi putut,
foarte bine,

să faci singur.
Dar n-ai chef,
aşa că spui că
n-ai timp. Sau
bei ceva prea
devreme când

eşti în
concediu şi
spui că-ţi face
bine la
stomac, când,
de fapt, doar

voiai ceva de
băut. Acestea
sunt exemple
ale
influenţare.
Ne influenţăm

unii pe alţii.
Chiar şi
această frază
simplă - în
care am vrut
să te fac să-ţi

spui *Da, aşa funcţionează lucrurile!* - este o formă de influenţare. Am vrut

să te fac să fii
de acord cu
mine.

Totuşi,
majoritatea
influenţelor

sociale de zi
cu zi sunt re-
lativ inocente
şi inofensive.
Foarte puţini
dintre noi ar

încerca să-şi
folosească
influenţa
pentru ceva
mai serios,
cum ar fi să

convingă un
oficial al
băncii să
dezvăluie
codul seifului.

Manipularea psihologică este un tip de influenţare socială cu scopul de a

schimba
comportamen
tele altora
folosind me-
tode
manipulatoar

e, mentale
sau fizice. Îl
favorizează
pe ma-
nipulator în
detrimentul

manipulatului
şi, prin
urmare, re-
prezintă un
abuz de
putere, o

exploatare a
bunăvoinţei
cuiva şi un tip
de înşelătorie.
Psihopaţii
folosesc

manipularea
psihologică
clasică, dar o
fac atât de
elegant, încât
noi nici măcar

nu ne
prindem.
Trebuie să-şi
ascundă
comportamen
tul ca să se

asigure că nu
vom observa
că suntem
manipulaţi.
Un
exemplu
de

manipular
e subtilă
O femeie îşi
doreşte să-şi
renoveze casa
- să schimbe
parchetul, să

modifice baia
şi aşa mai
departe. La
început, soţul
bombăne că
va fi multă

treabă de
făcut, dar,
într-un final,
acceptă şi
decide să facă
totul de unul

singur.
Femeia îl
întreabă cât
crede că va
costa totul şi,
după câteva

calcule
rapide, soţul
răspunde că
în jur de 7
500 de dolari.
Ea îi dă banii

din contul ei
de salariu,
pentru că
este mai uşor
de accesat. El
nu a con-

tribuit cu
nimic la acel
cont, dar asta
nu-l
deranjează. Şi
nici femeia

nu-şi face
griji, din
moment ce e
vorba de soţul
ei. Desigur că
are încredere

în persoana
cu care s-a
căsătorit! Şi
oricum,
renovările
sunt pentru

casa în care
locuiesc
împreună.
Materialel
e încep să
apară, iar

bărbatul se
apucă de
treabă. Dar
destul de
curând, banii
se termină,

iar el are
nevoie de mai
mulţi pentru
a-şi termina
treaba. Poate
că a uitat să

calculeze şi
tapetul sau
poate că au
cumpărat un
parchet puţin
mai scump.

Femeia vrea
ca totul să
arate bine şi,
până la urmă,
ea a fost cea
care a

sugerat să se
apuce de
renovat. Aşa
că îi transferă
soţului şi mai
mulţi bani, iar

renovarea
continuă.
Dar stai
puțin! *Chiar*
este asta
manipulare

psihologică?
ai putea să te
întrebi. Sună
mai mult ca...
un proiect

obişnuit de
renovare.
La
suprafaţă,
poate, dar
dacă ne uităm

puţin mai
atent, vom
observa ceva
ciudat.
Bărbatul nu
are nici o

factură pentru materialele pe care le-a cumpărat. La o lună după

ce proiectul s-
a încheiat,
încep să
apară facturi
de la
furnizorii de

materiale de
construcţie,
toate
adresate
femeii.
Facturile sunt

pentru
parchet,
tavanul fals,
tapet şi multe
altele. Femeia
este derutată

- în fond, i-a
dat deja banii
pentru toate
astea. De ce
primeşte
tocmai acum

facturile? Dar
bărbatul o
linişteşte.
Până la urmă
a costat mai
mult decât

estimaseră
iniţial, iar ea
şi-a dorit -
după cum îi
place lui să-i
amintească -

tot ce-i mai
bun. Pe lângă
asta,
furnizorul a
greşit ceva pe
factură, dar

promite că va
merge
imediat la
sediu ca să
rezolve
greşeala.

Ceea ce,
desigur, nu
face
niciodată.
Aşa că
femeia

plăteşte. Din nou. Acum a plătit pentru renovare de două ori. Sau poate de

patru ori.
Cine ştie cât
ar fi trebuit
să coste, de
fapt, totul?

Psihopatu
lui, în acest
caz bărbatul,
nu-i pasă
deloc de ade-
văr. El doar

voia să joace
poker pe
internet, așa
că a ascuns
„micile sume”
în renovare.

La fel de bine
se poate să fi
cheltuit
jumătate din
bani sau chiar
toţi banii pe

prostii.
Manipularea
lui reuşeşte
pentru că îşi
cunoaşte
soţia foarte,

foarte bine.
Ştie că nu e
interesată de
detalii, că nu
vrea să ştie
cât a costat

fiecare şurub.
Chiar n-are
nici cea mai
vagă idee cât
ar trebui să
coste o

renovare ca
aceasta, iar
dacă începe
să pună
întrebări, el
doar trebuie

să ridice tonul
şi să pară
ofensat. *Cum*
poate să se
îndoiască de
el?

Un exemplu perfect al manipulării psihologice în viaţa de zi cu

zi. Nimeni nu
este rănit
fizic. Nimeni
nu moare.
Totuşi,
psihopatul şi-

a păcălit soţia
să plătească
sume mari de
bani pentru
lucruri cu
care ea nu ar

fi fost
niciodată de
acord. Din
păcate, acest
exemplu a
fost luat din

viaţa reală,
iar bărbatul a
folosit banii
pentru a se
întâlni pe

ascuns cu o
altă femeie.
**Influentă
eternă**
i
Tot timpul
încercăm să

ne influenţăm
unii pe alţii.
Ne certăm şi
discutăm,
cântărim
avantajele şi

dezavantajele
şi sperăm că
propunerea
noastră
câştigă. Dar
atât timp cât

există un scop
bun şi nici un
plan ascuns, e
vorba de
influenţă şi de
nimic mai

mult. Dacă-i
schimb
părerea unei
persoane min-
ţind-o şi
păcălind-o,

atunci acesta
este un act de
manipulare.
Dacă încerc
să forţez pe
cineva să facă

ceva ce nu
vrea, acesta
este un act
este
manipulare.

Uneori, e dificil să-ţi dai seama unde e limita, dar dacă există o intenţie

răuvoitoare,
un motiv
ascuns sau un
plan secret -
aceea este
manipulare.

Majoritatea dintre noi nu ne manipulăm reciproc. Avem

conştiinţa
care să ne
oprească.
Dacă-l
păcălesc pe
Leif să-şi

asume vina
pentru ceva
ce-am greşit
eu la muncă,
o să-mi fie
greu să-l mai

privesc în
ochi altă dată.
Ar fi o
provocare
chiar şi numai
să stau în

aceeaşi
cameră cu el.
Dar dacă nu
am conştiinţă,
dacă nu simt
niciodată nici

o remuşcare
şi dacă nu-mi
pasă deloc
nici de el, nici
de
sentimentele

lui, atunci pot
să-i fac ce
vreau
sărmanului
Leif.

De ce ne manipulă

m unii pe alţii?
Vrem ceva de
la celălalt,
ceva ce nu
putem obţine
în nici un alt

mod. Sau
măcar într-un
mod rapid sau
simplu. Există
o grămadă de
motive, iar

uneori
rămâne doar
la latitudinea
forţei
determinante,
a factorilor

motivaţionali,
dacă vrei, ai
individului.
Există o
mulţime de
forţe

determinante:
iubirea, sexul,
puterea, banii
şi altele la
locul de
muncă, există

şase forţe determinante principale:

- Forţa determinantă teoretică

- Forţa determinantă practico-economică

- Forţa determinantă estetică
- Forţa determinantă socială

- Forţa determinantă individualistă
- Forţa determinantă tradiţională

Hai să ne concentrăm

puţin pe
fiecare în
parte.
Gândeşte- te
care dintre
acestea tinde

să te
influenţeze pe
tine.
**Forţa
determinant
ă teoretică**

Această forţă
este motivată
de dorinţa de
a învăţa şi de
a dobândi
cunoştinţe.

Indivizii
influenţaţi de
această forţă
sunt în
general
gânditori şi

meditativi. De obicei, nu-i judecă pe ceilalţi după aparenţe, dar vor să le

înţeleagă contextul. Din moment ce o persoană cu o forţă determinantă

teoretică este,
de cele mai
multe ori,
critică,
raţională şi
motivată de

informaţie,
este deseori
văzută ca
fiind un
intelectual.
Deseori,

această
persoană este
interesată de
sortarea şi de
clasificarea
informaţiei.

Forţa determinantă practico-economică
Această forţă se vede în interesul

puternic faţă
de bani şi faţă
de alte lucruri
pur practice.
Pentru aceşti
oameni,

siguranţa şi
libertatea pe
care le oferă
resursele
financiare
sunt extrem

de importante
- pentru ei şi
pentru familia
lor. Cei cu o
forţă
determinantă

practico-
economică
sunt, deseori,
înclinaţi spre
afaceri. Ei
consideră că

resursele
materiale şi
obiectele care
denotă
statutul sunt

extrem de
importante.
**Forţa
determinant
ă estetică**
Cei cu o forţă
determinantă

estetică
puternică
sunt deseori
interesaţi de
design şi de
armonie. Ca

regulă, ei
apreciază
obiectele şi
experienţele
pentru
calităţile şi

formele lor
estetice.
Oamenii cu
această forţă
determinantă
vor vedea şi

aprecia
detaliile pe
care alţii nici
nu le observă.
Această forţă
nu înseamnă

neapărat că o
persoană este
talentată din
punct de
vedere
artistic, dar

are un ochi
pentru
design,
lucruri fru-
moase,

echilibru şi armonie.

Forţa determinantă socială

Persoanele cu forţă

determinantă
socială au un
interes sincer
pentru
ceilalţi. Ei
apreciază

oamenii şi
sunt deseori
consideraţi
prietenoşi,
înţelegători şi
altruişti.

Uneori, ei îi
pot considera
pe cei de mai
sus ca fiind
reci şi
impersonali.

Deseori, prin
natura lor,
oamenii cu o
forţă
determinantă
socială clară

se sacrifică pentru ceilalţi.

Forţa determinantă individualistă

Cei motivaţi
de această
forţă
determinantă
sunt
preocupaţi de

putere,
indiferent de
domeniul de
activitate.
Cercetările au
arătat că

liderii din
multe
industrii au o
forţă
determinantă
individualistă

puternică.
Mulţi filosofi
au
argumentat
că puterea
este cea mai

universală şi
fundamentală
forţă deter-
minantă, din
moment ce
competiţia şi

lupta sunt
părţi inevi-
tabile ale
vieţii. La unii
oameni,
această

caracteristică
este
dominantă.
Aceştia
deseori tind
spre putere,

influenţă şi
succes
personal.
**Forţa
determinant
ă
tradiţională**

Aceasta se
concentrează
pe păstrarea
tradiţiei şi
presupune o
loialitate

profundă faţă
de ordinea
istorică a
lucrurilor.
Indivizii cu
astfel de forţă

determinantă
se simt cel
mai confortabil în medii
structurate şi
deseori fac

parte
bucuroşi din
organizaţiile
în care cred şi
care le oferă
îndrumări

despre cum
ar trebui să-şi
trăiască viaţa.
Nu e vorba,
neapărat, de
credinţa

religioasă.
Poate fi orice
tip de grup
sau de
organizare,
un partid

politic sau
ceva mai
puţin
structurat -
comunitatea
veganilor -

atât timp cât
oferă reguli şi
principii clare
referitoare la
cum trebuie
să trăieşti.

Probabil te-ai recunoscut în unele dintre exemplele de mai sus, dar

nu în toate. În
mod normal,
o persoană
are două forţe
determinante
care-i domină

comportamen
tul, dar există
multe excepţii
de la această
regulă.
Concluzia

principală
este că doar
câteva forţe
determinante
puternice
motivează

comportamen
tul oamenilor.
Unii psihologi
afirmă în
continuare că
există doar

două forţe
majore:
puterea şi
sexul. (Sau,
după cum a
spus cineva

odată: totul
este despre
sex - cu
excepţia
sexului. Sexul
este despre

putere.
Gândeşte-te
la asta!)
**Un exemplu
simplu din
viaţa reală**

Indiferent
care sunt
forţele
noastre
determinante,
ne vom

strădui
întotdeauna
să le
îndeplinim în
fiecare aspect
al vieţii

noastre şi,
uneori, vom fi
chiar dispuşi
să întrecem
limita pentru
a face asta. Te

poţi folosi
chiar pe tine
ca exemplu.
Deciziile pe
care le iei
reflectă cine

eşti şi ce
preţuieşti.
Dacă eşti pus
să alegi între
un abonament
gratuit pe un

an la o sală
de sport, pe
de o parte, şi
rezerve pe un
an de
ciocolată şi

dulciuri, pe
de altă parte,
ce-ai alege?
Gândeşte-te
că ambele
variante ar

costa aproape
1 ooo de
dolari, deci
nu e vorba de
bani.

„Aboname
ntul la sală”,
vei spune. În
afară de
faptul că este
răspunsul cel

mai sănătos,
ar fi rezonabil
de presupus
că l-ai ales
pentru că vrei
să te menţii

într-o stare
formă şi crezi
că vei trăi mai
mult dacă vei
mânca mai
puţine

dulciuri şi vei
face mai mult
sport. Cu
siguranţă vei
reduce riscul
problemelor

de sănătate
legate de
obezitate. Dar
în acelaşi
timp, ştim că
nu e chiar

atât de
simplu.
Receptorii din
creier sunt
deseori
guvernaţi de

decizii simple.
Cât de repede
voi obţine re-
compensa?
Dacă iau
ciocolata, o

voi obţine în
cinci minute;
cu un
abonament la
sală, s-ar
putea să

dureze chiar
şi şase luni
până să văd
un rezultat
palpabil. În
acest caz,

forţele de-
terminante
sunt o
combinaţie
între plăcere
şi caracter.

Pentru că
ştim cu toţii
care e decizia
„înţeleaptă”.
**Când nu e
aşa de
simplu**

Dar dacă te
gândeşti să-ţi
schimbi locul
de muncă?
Poate ţi s- a
oferit slujba

de vis, dar
salariul nu e
cine ştie ce.
în acelaşi
timp, ai
ocazia să

accepţi o
slujbă ok, dar
care vine cu
un salariu
substanţial.
Ce-ai alege?

Slujba de vis sau salariul de vis? E uşor, în teorie: slujba de vis. Dar

ştim cu toţii
că viaţa reală
nu
funcţionează
chiar aşa. Nu
toată lumea e

condusă de
bani, dar
mulţi sunt.
Nu e o
chestiune de
corect sau

greşit, ci se
rezumă doar
la puterea
forţei tale
determinante.
Ce ţi-a

motivat
decizia?
Forţele
noastre
determinante
ne decid

multe dintre
alegerile din
viaţă. Atunci
când ele sunt
îndeplinite,
suntem mul-

ţumiţi. De
asemenea,
mai sunt
vitale şi
atunci când
vine vorba de

manipulare.
Oricine
înţelege ce ne
motivează
poate folosi
aceste

informaţii
pentru a-şi
promova
planul secret.
Cei care-i
manipulea

ză pe
ceilalţi fac
asta din
două
motive:

pentru a
câştiga
bani şi
pentru a
obţine

putere. E
simplu ca
„bună
ziua”.
Dacă noi

doi
suntem
conduşi de
lucruri
diferite,

nu de bani
sau putere
- de
exemplu,
dacă vrem

să-i
ajutăm pe
ceilalţi sau
să creăm
o lume

mai bună -
atunci noi
vom fi cei
exploataţi

.6. CUM ARATĂ MANIPULAREA

Un om nu este niciodată mai sincer ca în momentul în care recunoaşte că e mincinos.

MARK TWAIN
După cum am
arătat,
influenţa nu
trebuie,
musai, să fie
negativă. E

ceva ce facem
tot timpul.
Unii au
descris
această acţi-
une ca fiind o

tranzacţie:
facem schimb
de gânduri,
idei, ex-
perienţe,
perspective şi

păreri. Asta
se întâmplă
tot timpul în
baruri şi
cafenele - aşa
mi s-a spus.

Bărbaţii şi
femeile
încearcă să
convingă
străinii pe
care tocmai i-

au întâlnit că
sunt
partenerul
perfect.
      Mai jos,
am scris

câteva
exemple de
comportamen
te care pot fi
folosite
pentru

scopuri bune
sau rele, în
funcţie de
context.

Aşadar,
cum ar putea

să te
convingă
persoanele
fiecărei culori
să investeşti
bani, să-ţi

schimbi locul
de muncă, să
mergi într-o
călătorie
despre care
nu eşti foarte

sigur sau
chiar să
pregăteşti
cina, deşi nu
e rândul tău?
TU faţă de ce

compor-
tamente eşti
în mod
special
sensibil?
Reacţionezi

favorabil dacă
cineva trece
direct la
subiect şi-ţi
spune ce
vrea? Sau ai

prefera, mai
degrabă, să fii
fermecat şi
mulţumit?
Preferi oa-
menii pu-

ternici, tăcuţi,
care nu
vorbesc prea
mult despre
ei, dar care îţi
pun întrebări

interesante?
Poate că eşti
genul căruia
nu-i place să
tragă de timp
şi care

apreciază
persoanele
competente.

DOMINANŢĂ	INFLUENŢĂ	STABILITATE	CONFORMISM
			RIDI
MARE/ROŞU	MARE/GALBEN	MARE/VERDE	CAT/ALBASTRU

Dominant	Care inspiră	Stabil	Analitic
Proacliv	Extrovertit	Răbdător	Curios
Ambiţios	Convingător	De încredere	Precaut
Cu voinţă puternică	Verbal	Atent	Sistematic
	Deschis	Reţinut	Precis
	Pozitiv	Adorabil	Logic

Care rezolvă
probleme
Empatie
Optimist
Energic
Creativ

Competitiv
Spontan
Puternic
Sensibil Curios
Perseverent
Bun

ascultător
Prietenos
Precaut
înţelegător
Convenţional
Distant Obiectiv
Perfectionis

tDirect

Dar indiferent care metodă e mai eficientă, trebuie să ştii care sunt

slăbiciunile
tale. Trebuie
să înţelegi
când alţi oa-
meni încearcă
să te îndrume

spre o alegere
pe care nu ţi-
o doreşti. Şi
trebuie să
înţelegi care
este metoda

pe care o vor
folosi. Apoi,
poţi alege
dacă vrei să
faci pe
prostul sau

nu. E
important să
te asiguri că,
indiferent
dacă alegi să
faci sau nu pe

prostul, este
alegerea ta,
nu este
rezultatul
îndrumărilor
oarbe ale

altcuiva.
Ipoteza mea e
simplă:
nimeni nu ar
trebui să fie
manipulat să

facă ceva
împotriva
voinţei sale.
Trebuie să fii
conştient de
ce se

întâmplă în jurul tău.

Iată câteva exemple de trucuri şi

metode pe
care oameni
de diferite
culori le pot
folosi pentru
a-i influenţa

pe ceilalţi.
Vom discuta
despre fiecare
culoare pe
rând,
începând cu

com-
portamentul
Roşu.

**Cum te
poate
influenţa o**

persoană
Roşie
N-ai cum să
nu-l
recunoşti.
Roşul îţi
spune, pur şi

simplu, cum
stau lucrurile:
ideea lui este
mai bună
decât cea pe
care ai

propus-o tu.
Avantajele
sunt evidente;
dacă nu
înţelegi asta,
atunci eşti

încet la
minte.
Comportamen
tul Roşu este
simplu şi
direct. În mod

normal,
aceste
persoane nu
se deranjează
să pună la
cale planuri

malefice. Şi
nici nu se
ascund după
deget. îşi
explică ideea
şi avantajele

şi se aşteaptă
ca tu să fii de
acord.
Desigur,
chiar şi
persoanele

Roşii se pot
comporta
manipu- lativ
uneori, dar, în
majoritatea
cazurilor, nu

au timp
pentru aşa
ceva.
**Vânzătorul
Roşu**
Exemplu:
Robert este

reprezentant
de vânzări la
o companie
farmaceutică.
El vizitează
un doctor

care n-a mai
cumpărat
până acum
nimic de la
compania sa.
Din moment

ce angaja-
torul lui
Robert, Big
Pharma, Ltd.,
ameninţă să-l
înlocuiască pe

Robert dacă
nu cresc
vânzările, el
decide să
ignore toate
tiparele de

vânzări şi
prezentările
atrăgătoare.
în schimb, o
să fie direct şi
o să-i spună

doctorului că
trebuie doar
să gândească
logic şi să
vadă
avantajele

acestui
produs.
Convins că
întâlnirea va
merge
excelent,

intră în biroul
doctorului,
descrie noul
superprodus
şi sfârşeşte
prin a-i spune

acestuia că ar
trebui să
folosească
produsul
imediat.
Pacienţii se

vor însănătoşi
mai repede şi
totul va fi
fantastic!
Studiile
clinice arată

treaba asta,
iar dacă
doctorul nu
este de acord,
Robert ar fi
bucuros să

discute cu
cineva din
conducere.
Pentru că e
evident că
doctorul va

gândi raţional
când va lua
decizia. Cu
siguranţă nu-
şi va permite
să se lase

influenţat de
faptul că are
o relaţie bună
cu vânzătorul
unei companii
concurente.

Doctorul
ar putea,
foarte bine,
să cumpere
de la Robert
datorită

acestei
metode.
Robert, care e
o persoană
Roşie, a de-
monstrat că e

îndrăzneţ: a
sărit peste
toate
prezentările
clasice de
vânzări şi

probabil îi va
atrage atenţia
doctorului.
Multora le
plac
vânzătorii

pregătiţi să-şi provoace clienţii.

Eu fac parte din această

categorie de
cumpărători.
îmi place
când oamenii
iau atitudine
şi explică

lucrurile scurt
şi la obiect.
Arată că mă
respectă şi că
sunt acolo ca
să facă afa-

ceri. Pentru
că şi eu tot
asta vreau.
Când ai de-a
face cu o
persoană

Roşie care încearcă să-ţi vândă ceva

Dacă eşti un client care se

află în faţa
unui vânzător
Roşu pasionat
care nu te-a
convins
absolut deloc,

atunci spune
pur şi simplu
nu, ridicând,
poate, puţin
vocea. Poate
că va trebui

să spui un nu
clar şi
răspicat, dar
nimeni nu te
poate forţa să
cumperi ceva

ce nu-ţi
doreşti. Dacă
vânzătorul
Roşu are mă-
car un nivel
decent de

inteligenţă,
atunci va
înţelege
ideea. Dacă e
la sfârşitul
lunii şi mai

are nevoie de
câteva
vânzări
rapide, atunci
va reveni. Şi
apoi, va mai

reveni o dată.
Sincer, va
insista destul
de mult în
încercarea de

a te convinge
să spui da.
Rămâi
ferm pe
poziţii. Dacă
nu vrei să

cumperi ce-ţi
vinde, spune
„Nu,
mulţumesc”.
Apoi, pleacă!
Exact!

Părăseşte
incinta, sala
de şedinţe
sau ce-o mai
fi. Nu trebuie
să stai acolo

şi să te
comporţi
frumos atunci
când ai de-a
face cu un
vânzător

Roşu.
Trebuie, însă,
să indici
faptul că
tranzacţia s-a
încheiat.

Vânzătorul
Roşu te va
lăsa în pace
pe tine şi
judecata ta
slabă şi va

trece la
următorul
client. Nu
spun că
trebuie să fii
un nesimţit

insensibil, dar
cred că
înţelegi ce
vreau să
spun. Pur şi

simplu,
pleacă.
Dar ce se
întâmplă
acasă?

în contextul unei relaţii personale sau private, e mai greu să scapi.

Dacă soţia ta
Roşie se uită
în ochii tăi şi-
ţi zice:
„Mergem în
Caraibe

toamna asta”,
atunci ai o
problemă
mult mai
mare. Uneori,
trebuie doar

să te dai
bătut şi să
mergi în
vacanţă. Sau
în vizită la
mama-soacră.

Sau la o altă
berărie. Sau
să mai înduri
o dată
concertul
simfonic.

Micile
compromisuri
sunt normale
şi sănătoase
într-o
căsnicie. Sunt

o modalitate
de a ne
adapta, şi cu
toţii avem
responsabilita
tea de a fi

generoşi unii
cu alţii. în cel
mai bun caz,
trăieşti cu
cineva cu
care ai

interese
comune. Dar
dacă eşti pus
în faţa unei si-
tuaţii pe care
nu o poţi

tolera, atunci
trebuie să faci
ceva.

Poate că
soţia ta vrea
să meargă la

scufundări în
Caraibe, dar
tu ai două
obiecţii
importante.
Una, ţie chiar

nu-ţi plac
scufundările.
Eşti de acord
cu vacanţele
la mare, la
soare, dar

scufundările
sunt puţin
cam
înfricoşătoare
pentru că ai
mai încercat o

dată şi n-a
mers prea
bine. Te-ai
trezit cu o
eczemă şi ai
fost atacat de

ceva cu solzi,
şi nu este o
experienţă pe
care vrei s-o
repeţi.
Celălalt motiv

ar putea fi că
e prea scump.
O vacanţă în
Caraibe
pentru toată
familia te va

lăsa fără eco-
nomii. Soţia
ta Roşie poate
fi, uneori,
destul de
obtuză şi vrea

să folosească
fiecare cent
din bancă.
Până la urmă,
sunt doar
bani; poţi face

oricând mai
mulţi. Dar tu
ştii că maşina
mai are puţin
şi cedează şi
că frigiderul

scoate nişte
sunete de rău
augur.
O vacanţă
- sau o cină
scumpă, sau

bilete în
primul rând la
meciul de
baschet, sau
ce-o mai fi -
este o situaţie

dificilă, din
moment ce
nimeni nu
vrea să fie
plictisitorul
sau încuiatul,

sau cine ştie
ce alt apelativ
mai poate
găsi persoana
Roşie în focul
luptei. Dar

reţine: Roşii
au deseori
obiceiul de a
provoca mici
agitaţii
pentru a

obţine ce-şi
doresc. Nu le
e teamă de
conflict şi nici
ţie n-ar trebui
să-ţi fie. Dacă

tu crezi că ai
un motiv bun
şi concret
pentru care
nu ar trebui
să mergeţi în

vacanţă în
Caraibe,
încearcă
următoarele
lucruri:

1. Scrie toate faptele: logistica, costurile - tot ce afectează

această
decizie.
Compară
costurile
şi
valoarea

acestei
călătorii
cu
alegerile
pe care
le-ai făcut

până
acum (să
zicem,
costurile
unei
reparaţii

în casă
sau
costurile
pentru
creşterea
copiilor).

Asta va
face
persoana
Roşie să o
lase mai
moale,

dar s-ar
putea
înfuria
din cauza
atenţiei
tale

frustrante
asupra
detaliilor.
Atunci
când o
persoană

Roşie îşi
doreşte
ceva, îşi
doreşte
foarte
mult şi

ştie exact ce încerci să faci.
2. Cere toate detaliile;

de asta se
teme cel
mai mult
o per-
soană
Roşie.

Cântărirea avantajelor şi a dezavantajelor.

Partenera
ta va
trece pe
listă toate
avantajele
la care se

poate
gândi; tu
va trebui
să vii cu
dezavanta
jele.

Uneori,
vei
descoperi
că soţia
are
dreptate,

că
avantajele
chiar sunt
mai
multe, şi
asta e

grozav,
pentru că
atunci
ajungeţi
în
Caraibe.

Dar
uneori
contrariul
va fi
adevărat.
Dacă poţi

gestiona
starea
proastă şi
modul
nepolitico
s al

partenere
i de a
vorbi cu
tine,
atunci o
poţi face

să digere faptele.
3. Refuză să asculţi ieşirile furioase.

Subliniaz
ă faptele
iar şi iar.
Fii
constant.
Continuă

să te
repeţi
până când
partenera
înţelege

că nu o să cedezi.

4. Persoanele Roşii urăsc să piardă,

aşa că
oferă-i un
com-
promis.
Fă o
concesie,

ca să
simtă că a
câştigat,
totuşi,
ceva.
Poate un

weekend
prelungit
la Myrtle
Beach?
Bugetul
gospodări

ei poate
susţine
asta şi
este şi
aproape.

5. Cumpără flori.

Metoda unei persoane Galbene

de a te
face să
cumperi
chestii de
care n-ai
nevoie

Ca să nu mai pierzi timp, o să-ţi reamintesc că cel mai ma-nipulativ

comportamen
t este cel
Galben. De
ce? Galbenii
au darul de a
vorbi frumos.

Tot ce spun ei
sună bine. Se
pricep să
comunice şi
să-i facă pe
oameni să-i

placă. Şi de
ce nu? Per-
soana
Galbenă este
fericită, râde
mult şi-i place

să se distreze
şi să
glumească.
Creează o
atmosferă
minunată

oriunde ar fi.
Ce să nu-ţi
placă?
Dacă o
persoană
Galbenă vrea

să te
convingă de
ceva cu care
tu nu eşti,
neapărat, de
acord, ea va

face câteva
lucruri.
Pentru
început, te va
flata.
Persoanelor

Galbene le
place să ofere
complimente.
Poate chiar le
place noua ta
haină sau

poate chiar
cred că te
pricepi să
vorbeşti în
faţa
oamenilor.

Dar mai
cunosc şi
valoarea
laudei, chiar
şi atunci când
e evident că-

şi doresc
ceva.
Persuasivul Galben
Lisette este
agent
imobiliar. Are

foarte mult
succes în
domeniul ei.
Atunci când
vrea să-ţi
vândă un

apartament
mult prea
scump,
foloseşte aşa-
numitul efect
al asemănării.

Dacă vede că
porţi o geantă
Louis Vuitton,
va spune că
se gândeşte
să-şi cumpere

şi ea una.
Dacă află că
ai o pisică,
atunci va
ADORA
pisicile (şi se

poate muta
rapid la câini,
porcuşori de
Guineea,
şopârle sau
orice alt

animal de
companie
care-ţi trece
prin minte).
Şi va zâmbi
încontinuu.

Odată ce
începe să-ţi
placă de ea,
Lisette îţi va
descrie pri-
veliştea

apartamentul
ui. Cum arată
afară, ce
sunete se aud
- te va întreba
chiar şi pe

cine vrei să
inviţi la
petrecerea de
casă nouă.
Poţi să te
imaginezi

stând pe
balcon şi
privind
soarele cum
apune în
partea

cealaltă a
oraşului, cu
un pahar de
şampanie în
mână şi cu
prietenii care

te felicită
pentru
apartamentul
tău fantastic?
Şi, de
fapt, poţi.

Sună absolut incredibil. în curând, vei şti exact ce vei purta la petrecere.

Poţi vedea
apartamentul
plin de rude
şi n-ar fi
absolut
fascinant să-i

vezi expresia
socrului când
intră prima
dată în acest
loc? Lisette se
pricepe să-ţi

creeze
imagini.
Vorbeşte
metaforic şi
pare atât de
entuziasmată,

încât te
întrebi de ce
nu o fi făcut
ea o ofertă
pentru acest
apartament.

Este asta manipulare sau doar strategie de vânzări? Dacă eşti atent, vei

vedea
diferenţa. Aşa
îşi câştigă
acest agent
imobiliar
existenţa. Poţi

spune chiar
că e o parte
din contractul
social dintre
voi două.
Amândouă

ştiţi ce se
întâmplă: tu
ştii că ea face
tot ce poate
ca să obţină
semnătura ta.

Iar ea ştie că
tu nu te
aştepţi la mai
puţin din
partea ei.
Ştim că doar

îşi face
treaba.
Aşa va
încerca o
persoană
Galbenă să-ţi

vândă. Dacă
te simţi bine
în legătură cu
oferta -
cumpără!
Dacă simţi că

ceva nu e în
regulă - nu
cumpăra!
Simplu, nu?
**Cum să ţii la
distanţă un**

vânzător
Galben
După cum probabil că ţi-ai dat seama, există un motiv pentru

care mulţi
Galbeni
lucrează în
vânzări. Sunt
adevăraţi ma-
eştri ai

retoricii şi se
pricep să
deschidă uşi.
Stau de vorbă
cu oricine.
Sunt

charismatici
şi te fac să te
simţi
excelent.
Aşadar, cum
te poţi apăra?

La fel ca
în cazul
vânzătorului
Roşu, poţi,
pur şi simplu,
să spui că nu

eşti interesat.
Dar din
moment ce ai
ajuns până
aici, chiar
dacă bănuiesc

că eşti de
părere că
vânzătorii
foarte
insistenţi sunt
destul de

enervanţi, nu
vrei să creezi
o situaţie
tensionată.

Vânzătorii
Galbeni sunt

mai puţin
înclinaţi să se
concentreze
pe detalii şi
pe fapte decât
celelalte

culori. Aceste
lucruri îi
plictisesc şi e
destul de uşor
să „prinzi” un
vânzător

Galben
greşind ceva.
O modalitate
uşoară de a
face asta este
să-i ceri nişte

informaţii
clare şi
concise. Iar
când vine
vorba despre
un agent

imobiliar,
există multe
moduri prin
care-l poţi
face să-şi dea

cărţile pe
faţă.
Să
spunem că nu
vrei să ţi se
bage pe gât

acest
apartament
sau că, pur şi
simplu, vrei
să te uiţi, în
linişte, de

unul singur,
încearcă să
ignori atracţia
emoţională pe
care o ai faţă
de

apartamentul
elegant. în
schimb,
încearcă să
pui nişte
întrebări

detaliate.
Care este
suprafaţa
totală şi unde
se află planul
etajului? Cu

cât s-a vândut
apartamentul
ultima oară?
Asociaţia de
locatari a
creat un fond

pentru
reparaţii şi
dacă da, câţi
bani există în
el? Poţi
programa o

vizionare
privată la
zece seara,
când ajunge
şi unchiul tău
în oraş?

Ai prins ideea. Poţi continua aşa până când agentul imobiliar

decide să-ţi
dea un dosar
cu toate
informaţiile
sau doar se
dă bătut.

Poate că se va
îndrepta spre
celălalt
potenţial cli-
ent, care pare
mai puţin

critic. îţi
percepe
întrebările
impertinente
ca pe o critică
despre

apartament,
despre
asociaţia de
locatari,
despre
întreaga zonă

şi, cine ştie -
poate chiar
critică la
adresa ei?
Acum poţi
gândi în

linişte şi
pace, fără să
se mai ţină
scai după tine
şi să-ţi bage
în cap tot

felul de
poveşti de
adormit
copiii.
Dar dacă
trăiesc cu

un super vorbăreţ?
Când vine vorba de relaţii, lucrurile sunt mai

complicate.
Dacă ai un
partener
Roşu, vă
puteţi
contrazice,

tare, iar dacă
faci faţă să fii,
o perioadă, în
mijlocul
furtunii,
atunci, de obi-

cei, problema
se rezolvă.
Dar la
Galbeni... cu
abilitatea de
persuasiune

şi energia lor,
combinate cu
o viaţă
emoţională
extravagantă.
..

Soţul tău
Galben vrea
să înceapă un
proiect nou:
vrea să
construiască

un garaj! îţi
pui mâinile-n
cap şi te uiţi
în curte, unde
privirea îţi
cade pe

numeroase
alte proiecte
de care s-a
mai apucat:
un măr doar
parţial

curăţat, un
gard pe
jumătate
vopsit, o
terasă fără
balustradă

din care
lipseşte
jumătate din
duşumea,
peluza
netunsă şi în

mijlocul
căreia este o
gaură imensă
- şi nici măcar
nu-ţi mai
aminteşti ce-

ar fi trebuit
să fie gaura
aceea.

Cel mai
simplu ar fi
să-i spui:

„Sigur, dă-i
drumul şi
construieşte”.
Dar tu ştii că
soţul tău, un
tip fericit,

pozitiv şi
foarte
simpatic, nu
termină
niciodată
nimic -

niciodată
(vezi
comportamen
tul Galben -
slăbiciune).
Aşa că nu-i

poţi spune,
pur şi simplu,
„dă-i drumul”.
Gândul la
încă un
proiect

neterminat îţi
dă dureri de
cap, şi încă n-
a început. Ştii
că un garaj
nou va fi

destul de
costisitor, că
nu va fi
niciodată
gata, că e
aproape

iarnă, că nici
măcar nu-ţi
doreşti un
garaj, dară-
mite să ai
nevoie de

unul. Dar
aceasta nu
este o
dezbatere
despre
utilitatea unui

garaj, ci o
situaţie în
care nu vrei
să fii convinsă
să faci ceva

împotriva
dorinţei tale.
Îţi
recomand să
rişti. Ia loc,
respiră adânc

şi prefă-te
entuziasmată.
Ar fi minunat
să aveţi un
garaj! Cât de
grozav o să

fie să aveţi
maşina
înăuntru
iarna, ca să
nu mai râcâiţi
gheaţa de pe

parbriz în
fiecare
dimineaţă!
(Deşi tu ştii
că acel garaj
nu este

pentru
maşină, ci
pentru vreun
alt proiect,
încă neîn-
ceput.) E

important să
arăţi
entuziasm
faţă de idee;
altfel, n- o să
te asculte.

Dacă începi
prin „Pe
bune, James,
încă un
proiect?”,
doar se va

încăpăţâna. În
schimb,
întreabă-l
cum
vizualizează
el noul garaj.

Demonstrează că eşti interesată de felul în care va arăta. Unde îl va

construi. Ce
culoare va fi.
îţi va oferi o
mulţime de
detalii, iar
imaginaţia lui

o va lua
razna.
Iar tu ce
faci?
Zâmbeşti şi
aprobi.

Apoi, îţi
iei soţiorul la
un tur prin
curte şi prin
grădină, îi
spui că un

garaj ar fi
minunat
pentru că v-ar
ajuta să men-
ţineţi
lucrurile

ordonate şi
organizate. El
va da din cap,
la fel de
entuziasmat.
Acum staţi pe

locul
viitorului
garaj. El îţi
arată unde va
fi acesta şi ţi-l
descrie. Poate

chiar veţi
sărbători
printr-o
îmbrăţişare,
din moment
ce sunteţi

amândoi atât
de
entuziasmaţi
de acest
proiect.

Acum, du-
l pe terasa
neterminată
din cealaltă
parte a casei
şi lasă-l să

observe
starea
deplorabilă în
care se află.
La fel şi
balustrada.

Apoi,
plimbaţi-vă pe
lângă groapa
cu scop uitat
din mijlocul
peluzei, cea

în care fiul
vostru de trei
ani, Philip, a
căzut şi s-a
rănit. Acum
spune-i lui

James că pur
şi simplu
adori ideea
unui garaj şi
că odată ce
balustrada,

terasa, groa-
pa din peluză
şi toate
celelalte
proiecte pe
jumătate

terminate
sunt gata, vei
fi cea mai
bucuroasă să-
l ajuţi să
construiască

un garaj. De
fapt, îi
promiţi că
baţi singură
fiecare cui.

Probabil înţelegi psihologia din spate, dar ca să fie cât mai clar:

niciodată nu
spui *nu* unui
garaj. El n-a
fost încă de
acord să
construiască

unul, iar tu nu
i-ai sugerat în
nici un
moment că nu
ţi-ar plăcea
ideea. De

fapt, i-ai livrat
un *da*
răsunător.
Vrei doar să-
şi termine
mai întâi

celelalte
proiecte. Dar
amândoi ştiţi
că asta nu se
va întâmpla
prea curând.

Cine ştie?
Dacă reuşeşte
să rezolve
toate celelalte
lucruri, poate
vei decide că,

de fapt, chiar
vrei un garaj.
Provocare
a cu
partenerii
Galbeni este

că se
ofensează
repede.
Mereu e
riscant să le
critici ideile.

Te vor
considera
negativist şi
limitat. Aşa că
ar trebui să
zâmbeşti pe

parcursul în-
tregii
conversaţii.
Zâmbeşte şi
aprobă, dar
fă-ţi cunoscut

punctul de vedere.

Este vorba mai mult despre cum prezinţi

ceva, decât ce spui, de fapt.

Cum apelează Verzii la inima ta mare

Uneori chiar
îmi pare rău
pentru Verzi.
Sunt atât de
atenţi şi de
grijulii, încât

e greu de
crezut că ar
încerca,
vreodată, să-
şi impună
părerea sau

orice altceva
în faţa cuiva
care nu-şi
doreşte un
lucru. Pentru
că sunt

persoane care
joacă foarte
bine în
echipă,
aceasta va
avea

întotdeauna
prioritate în
faţa
individului.
Cel puţin, în

majoritatea timpului.

Chiar şi o persoană Verde are metodele sale

de a te aduce
acolo unde
doreşte. Dar
metodele sale
arată foarte
diferit.

Abordarea
Verde este să
nu spună
niciodată ce-
şi doresc. În
schimb, ei

doar fac
aluzii;
plantează
sămânţa unei
idei şi speră
că vei ghici ce

este. Din
moment ce
persoanele
Verzii sunt
opusul
conflictualului

, ei se
folosesc de o
tehnică ce
apelează la
emoţiile tale.

Imagineaz
ă-ţi un copil
de zece ani
care are tot
ce-i trebuie.
Haine

frumoase şi
curate,
mâncare pe
masă,
desertul fa-
vorit, de

fiecare dată
când îl cere.
Preferă să
stea în casă şi
să se distreze
singur,

jucându-se pe
calculator,
uitându-se la
televizor sau
citind o carte.
De fiecare

dată când
părinţii se sa-
tură de acest
comportamen
t - de obicei,
pe timpul

verii - şi vor
să-i
restricţioneze
accesul la
computer sau
la televizor, îi

cer să iasă
afară, la aer.
Reacţia?
Obiecţii şi o
expresie ca şi
când ar veni

sfârşitul
lumii. Copilul
nu-şi
confruntă
părinţii
direct. El este

perfect
conştient de
faptul că n-a
mai văzut
lumina zilei
de o

săptămână,
dar are o
expresie atât
de abătută,
încât ai putea
presupune că

este
maltratat.
Nimic nu mai
e distractiv.
Capul i se
lasă în

Victima *cui,* te-ai putea întreba? O victimă a circumstan-

ţelor oribile
de a nu avea
jocul pe care
şi l-a dorit
atât de mult,
pe care toată

lumea-l are.
Dacă eşti
părinte, vei
recunoaşte
situaţia.
Uneori, te dai

bătut pentru
că te simţi
vinovat. Nu
vrei să-ţi vezi
copilul
suferind.

Acum tradu asta în comportamentul unui adult. Dacă metoda care-l face pe

copilul de
zece ani să
obţină ceea
ce-şi doreşte
funcţionează,
de ce să o

schimbi la
maturitate?
Vânzătorul
Verde arată
întotdeauna
ca şi când a

avut o
perioadă
proastă,
comparativ cu
puternicul
Roşu şi

strângerea sa
de mână
fermă.
Verdele nu
are motivaţia
sau energia

care le vin
natural
celorlalţi doi.
Aşadar, în
schimb,
Verdele

apelează la
emoţiile tale.
**Vânzătorul
de maşini
Verde**
Greg,
vânzătorul

Verde,
încerca să mă
convingă să
cumpăr o
maşină break.
Era destul de

scumpă şi
avea multe
accesorii. Eu
nu voiam să
cumpăr o
maşină break.

Eu îmi
doream o
berlină. Prima
mişcare a lui
Greg a fost să
dea din cap

dezaprobator.
Cum rămâne
cu vacanţele
de familie?
Nu-mi dau
seama că

toată lumea
are nevoie de
mult spaţiu
pentru baga-
je? Bicicletele
copiilor

(copiii,
întotdeauna
copiii; dacă
vrei să
constrângi pe
cineva să

cumpere
ceva,
foloseşte
copiii), valiza
extra a soţiei,
în caz că are

nevoie de o
ţinută mai
simandicoasă.
Şi nu cumva
avem şi-un
câine? Dacă

nu, ar trebui
să- mi iau
unul. Copiii
adoră câinii.
Ştiu de ce
n-a funcţionat

nimic din
toate astea la
mine, dar mă
întorc mai
târziu la asta.
Apoi a trecut

la pasiunile
mele. Joc
golf? Fac
windsurf, fac
ciclism?
Răspunsurile

au fost, toate,
negative, aşa
că ce,
Doamne iartă-
mă, făceam în
timpul liber?

Scriu, i-am
răspuns, iar
laptopul nu
prea ocupă
mult spaţiu.

Greg îmi dădea de înţeles că aş fi un egoist de primă clasă. Era evident

că eu nu mă
gândeam
decât la mine.
I-am explicat
că divorţasem
recent şi

copiii
crescuseră.
Un timp, a în-
cercat să
folosească
ceea ce el

considera un
argument
logic, dar pe
care eu l-am
găsit mai
degrabă

copilăresc:
Toată lumea
cumpără
maşini break.
Şi-a irosit
acel

argument cu
mine pentru
că nu mi-ar fi
trecut
niciodată prin
cap să

cumpăr ceva
doar pentru
că toată
lumea face
asta. Pe cât
posibil, mi-aş

dori să încerc
să fiu cât se
poate de
original în
această
societate. I-

am explicat
asta, părând
probabil uşor
iritat întrucât
nu credeam
că fusese

atent la ce
aveam eu
nevoie de la o
maşină.
Apoi, s-a
dezumflat şi a

îngăimat o
scuză. Cum a
putut să fie
atât de prost?
Nu-i de
mirare că

lucrurile nu-i
merg bine, l-
am auzit
spunând. Pot
doar să
presupun că

şi aceasta era
tot o strategie
de vânzare,
dar nu a
funcţionat la
mine. Ar fi

trebuit să-mi
umfle egoul şi
să-mi explice
că mi-ar fi
stat mult mai
bine într-un

break mai
elegant decât
în varianta
berlină a
aceluiaşi
model.

Cum să eviţi să-ţi pară rău pentru această persoană

Cât de mult îţi pasă de sentimentele

persoanei
Verzi? Dacă
poţi răspunde
la această
întrebare,
înseamnă că

ştii deja soluţia la problemă. La fel ca în cazul vânzătorilor Roşu şi Gal-

ben, e extrem
de simplu să
spui, „nu,
mulţumesc,
nu sunt
interesat”.

Verdele nu foloseşte aceeaşi tehnică de presiune ca Roşii şi

Galbenii şi
nici nu
forţează
încheierea
contractului
ca ei; în

schimb, se
comportă
mult mai
pasiv. Speră
că vei
cumpăra

maşina fără
să te mai
convingă ei.
(Am întâlnit
odată un vân-
zător Verde

care susţinea
că nu i-a
cerut
niciodată unui
client să
semneze. L-

am întrebat
de ce. El mi-a
răspuns că
era pur şi
simplu prea
nesuferit ca

să fie
refuzat.) Poţi
să spui că ai
nevoie de
timp ca să te
gândeşti şi să

pleci, pur şi
simplu. Nu te
vor alerga
prin
reprezentanţă
cu contractul.

Aşadar,
cât de mult îţi
pasă de
sentimentele
persoanei
Verzi? Să

cumperi de la
cineva doar
pentru că îţi
pare rău
pentru acea
persoană nu

mi s-a părut
niciodată un
sistem
sustenabil,
dar suntem,
cu toţii,

diferiţi. Când
vine vorba
despre un
vânzător real,
e foarte
simplu să spui

nu şi să nu te
laşi copleşit
de
dezamăgirea
lui.

Dar hai să presupunem că Verdele este partenerul tău. Soţul sau

soţia. E o situaţie asemănătoare celei cu soţul-con- structor de garaje, cu

sentimente
delicate,
numai că mai
rău.
Dar nu vrem
să creăm un

conflict, ci
doar să ne
asigurăm
(Într-o
manieră
fermă, dar

prietenoasă),
că nu suntem
încolţiţi într-o
situaţie în
care nu vrem
să fim. Şi

pentru a
demonstra că
nu putem fi
păcăliţi de
metodele la

care apelează
unii oameni.
Este tipic
pentru Verzi
să încerce să-i
manipuleze

sau să- i
influenţeze pe
ceilalţi fără să
facă absolut
nimic. Dacă
te gândeşti

puţin la asta,
poţi preveni
aproape orice
doar refuzând
să intri în joc.
Imaginează-ţi

o autostradă
unde limita
de viteză este
de 100 km/h.
Două benzi,
dar nimic nu

se mişcă.
Kilometri
întregi. O
singură
maşină
stricată poate

provoca un haos total.

Soţul tău încăpăţânat

Funcţionează la fel şi cu partenerii

Verzi.
Bărbatul care
nu vrea să
meargă la
reuniunea de
familie are

propriile
metode de a
te face pe tine
să
contramandez
i (şi despre

asta este vor-
ba, de obicei -
ceva ce
Verdele NU
vrea să facă).

Nu-ţi va spune că nu vrea să meargă. Nu va spune că preferă să

stea acasă şi
să se uite la
fotbal (la fel
ca în ultimele
333 de
sâmbete). În

schimb, îţi va
spune că nu
se simte prea
bine. Când îl
vei întreba
care e

problema,
răspunsul va
fi destul de
vag. Dureri
de stomac, de
cap, sau doar

- ăăă - nu se simte în apele lui.

Ideea e că tu - dacă n-ai anticipat asta

- ai acum o
problemă,
pentru că
soţul tău s-a
decis să fie
obstructiv şi

să nu co-
opereze. Vrea
să te audă pe
tine cum spui,
din proprie
iniţiativă, că

puteţi rămâne
amândoi
acasă. Dar în
seara asta
chiar vrei să
mergi cu

familia la
cină. Vin şi
nişte veri în
vizită, şi au
trecut zece
ani de când

nu i-ai mai
văzut. Seara
aceasta este
importantă
pentru tine.
Şi vrei ca

soţul tău să
vină cu tine.
Se pare că ai
trei
opţiuni:

1. Să faci ce vrea el şi să rămâneţi acasă. Obţii o

linişte
tem-
porară,
dar
regreţi
decizia

luni de zile.

2. Să te duci singură la reuniunea de

familie,
din
moment
ce soţul
tău doar o
să ofteze

încontinu
u şi o să
se com-
porte ca
şi când
viaţa e

oribilă. Şi,
oricum,
va dori să
vă
întoarceţi

devreme acasă.

3. Să-l iei, pur şi simplu, cu tine şi să

nu-ţi pese
ce crede.
Poţi să te
cerţi cu el
până
cedează şi

presupun
că deja
ştii cum
să faci
asta.

Uită tot ce-ai citit mai sus. Soluţia este complet diferită. Dacă-ţi cunoşti

soţul şi poţi
vedea tiparul
manipulării
sale, atunci,
în momentul
în care-i spui

despre
reuniune,
deja ştii ce
urmează să se
întâmple
peste şase

săptămâni. Te
poţi pregăti
dinainte
pentru
opoziţia sa.
Pentru că şi

acceptă să
meargă la
cină când îi
spui prima
dată, ştii că
există riscuri,

întotdeauna
spune da la
început. (Cu
toate că „da”
sună mai
degrabă că

„n-ar trebui
să fie o
problemă”,
sau „merită
să ne gândim

la asta” sau
chiar „ăăă”.)
Pas cu
pas, pe
parcursul
acestor şase

săptămâni,
poţi începe
să-i
construieşti
soţului tău
entuziasmul

pentru cină.
Adu în
discuţie tot ce
e pozitiv:
fratele tău va
fi acolo, iar ei

doi s- au
înţeles
întotdeauna
de minune,
mâncarea va
fi extraordi-

nară - e de la
restaurantul
lui preferat -
şi poate
oricând să
înregistreze

meciul de
fotbal. Cu
puţin efort, va
avea o atitu-
dine pozitivă
şi se va

îmbrăca cu
cea mai bună
cămaşă, fără
nici un
mormăit.

Dar şi mai bine ar fi să-l confrunţi în legătură cu dorinţa lui de a nu pleca de

acasă.
Aminteşte-i
cât de
importantă
este această
reuniune

pentru tine.
Convinge-l că
trebuie să
mergi la
întâlnire şi că
îl vrei acolo,

cu tine.
Aminteşte-i
de alte si-
tuaţii
asemănătoare
în care a

refuzat din
start.
Discutaţi
calm şi
metodic ce s-
a întâmplat:

cum s-a simţit
când a spus
prima oară da
şi de ce voia,
de fapt, să
zică nu.

întreabă-l
dacă durerea
aceea de
stomac era
doar
prefăcătorie

sau avea
emoţii. Pentru
că dacă e a
doua
variantă, e
perfect

rezonabil; cu
toţii am fost
emoţionaţi
înainte de
întâlnirile cu
socrii.

Discutaţi despre problema reală!

Explică-i faptul că nu

te laşi
păcălită de
încăpăţânarea
sa şi că, deşi
îl iubeşti, nu
vrei să fii

manipulată.
Fă-l să-ţi pro-
mită că nu va
încerca alte
trucuri în ziua
reuniunii. Şi

aminteşte-i
despre asta
de câteva ori,
până
sâmbătă.

Parcă aud
la ce te
gândeşti
acum: *De ce*
ar trebui să
mă comport

cu un bărbat
în toată firea
ca şi când ar
fi un copil?!?

Asemenea
băiatului de

zece ani care-
şi dorea
jocuri pe cal-
culator, şi
soţul tău
Verde va

folosi aceleaşi
metode
despre care
ştie că
funcţionează.
E tot

comportamen
t pasiv-
agresiv, cu
toate că e
varianta
adultă. Nu-şi

va schimba
atitudinea
până când nu-
i vei arăta
activ că eşti
imună la aşa

ceva. Trebuie
să-l faci să
comunice
despre
problemă, nu
să-l laşi să

stea
încăpăţânat,
pe canapea,
bând bere,
vizionând
meciul de

fotbal şi
mormăind la
fiecare
lovitură slabă.
Depinde
doar de tine.

Cum te vor convinge persoanele Albastre

cu dovezi

Cum să fii

convingător

cu

argumentele

concrete
în ultimii ani,
am întâlnit
vânzători din
orice domeniu

îţi poţi
imagina. I-am
cunoscut prin
intermediul
diverselor
programe de

dezvoltare şi
îndrăznesc să
spun că nu
există nici un
tip de
vânzător

peste care să
nu fi dat. Cea
mai comună
culoare în
vânzări
(statistic

vorbind) este
Galben, şi
mulţi dintre ei
sunt vânzători
abili. Dar
adevăratele

vedete pe
care le-am
întâlnit, acei
perfecţionişti
notorii care-şi
depăşesc tar-

geturile an de
an, au
aproape
întotdeauna şi
o doză
sănătoasă de

Albastru în ei.
Aş spune că
sunt două
motive pentru
care se
întâmplă asta.

în primul
rând, au un
stil de lucru
foarte
structurat. în
al doilea

rând, se
rezumă la
dovezi.

Probabil
nu vei fi
impresionat

de charisma
şi de
entuziasmul
vânzătorului
Albastru. (Ca
de obicei,

există
excepţii.) Dar
vei fi
impresionat
de cum
lucrează.

Femeia de afaceri cu un comportament Albastru

Sara a vândut mulţi ani bucătării. E

cunoscută
pentru atenţia
la detalii şi
pentru calmul
ei. Când
vizitezi,

împreună cu
soţul tău,
expoziţia, ea
va observa
toate detaliile
despre tine:

de la cum te-
ai îmbrăcat la
costul
verighetei pe
care o porţi -
tot. Spre

deosebire de
vânzătorul
Galben, Sara
n-o să
trăncănească
încontinuu şi

nici nu-ţi va
spune că
adoră Chanel.
Dar va
recunoaşte un
Chanel atunci

când îl va
vedea. Şi va
nota această
observaţie în
mintea sa
enciclopedică.

Luaţi loc,
iar Sara
începe să vă
chestioneze.
Vi se va
adresa

amândurora
în mod egal.
Sunteţi aici
pentru a
comanda o
bucătărie

astăzi? Ce fel
de bucătărie?
Aveţi vreun
material
preferat?
Aveţi cerinţe

speciale sau
lucruri pe
care nu le
vreţi? Ce
funcţionează
în bucătăria

pe care o
aveţi acum?
Ce lipseşte?
Lista e lungă
şi probabil o
vei considera

destul de
obositoare pe
Sara. Tu vrei
să atingi
blaturile, să
alegi uşile

pentru
dulapuri şi
toate lucrurile
alea
distractive.
Dar aceasta

este analiza
Sarei despre
ce ai tu
nevoie.
întotdeauna
lucrează aşa,

iar BMW-ul
din curtea
sediului
(pentru care
n-a trebuit să
se împrumute

ca să-l poată
cumpăra) este
dovada vie că
femeia ştie ce
are de făcut.

Până nu
află cine
sunteţi, ce
buget aveţi şi
cât de grăbiţi
sunteţi, nu vă

va arăta
materialele,
detaliile şi tot
restul. Poate
că nu te va
inspira

liniştea sa
pragmatică,
dar categoric
vei primi
răspunsuri la
toate

întrebările.
Pentru că
Sara ştie tot.
Nu prea sunt
informaţii pe
care să nu le

fi aflat. Poate
să
sporovăiască
despre
detaliile
tehnice ale

fiecărui
cuptor din
showroom.

Nu vă veţi
comanda
bucătăria la

prima vizită.
O bucătărie
complet nouă
într-o casă
sau într-un
apartament

de mărime
medie este o
cheltuială
majoră.
Vorbim
despre o

grămadă de
bani. Veţi dori
să luaţi
planurile
acasă, ca să
le discutaţi,

iar Sara ştie
asta. Aşa că
nu va încerca
să încheie
afacerea
imediat; în

schimb, vă va
oferi o
mulţime de
broşuri
despre pache-
tul pe care l-a

conceput
pentru voi.
Dar puteţi să
fiţi siguri că
şi-a notat
numerele

voastre de telefon şi adresele de e-mail.

Iar Sara vă va suna în

ziua
următoare ca
să vă întrebe
ce părere
aveţi despre
pachetul pe

care vi l-a
arătat. Vă va
întreba dacă
sunteţi
mulţumiţi de
ofertă şi dacă

e ceva ce-aţi
vrea să
schimbaţi. Iar
dacă îi
spuneţi că
vreţi să vă

mai gândiţi
puţin, vă va
suna şi în
următoarea
zi, De fapt, vă
va suna până

când veţi
accepta, în
sfârşit,
pachetul sau
până o
refuzaţi.

Acesta este
cel mai mare
avantaj al
vânzătorului
Albastru - nu
renunţă.

Desigur, aceasta nu este o formă de manipulare, este doar o

modalitate
foarte
eficientă de a
face afaceri.
Dar ar trebui
să ştii că e ca

şi când ai face
afaceri cu un
bursuc: va
muşca tare,
nu va da
drumul, şi nu

va fi uşor să
scapi de el.
**Cum să-i
supravieţuie
şti Reginei
Organizării**

Nu e ceva
pentru care
trebuie să faci
valuri.
Vânzătorul Al-
bastru nu are

maniera
provocatoare
a Roşului, nu
te asaltează
cu o mulţime
de cuvinte,

aşa cum face
Galbenul, şi
nici n-o să
apeleze la
conştiinţa ta,
ca Verdele.

Albaştrii
încearcă să
fie extrem de
raţionali.
Privesc
vânzarea ca

pe o
problemă pro-
vocatoare şi
încearcă s-o
rezolve logic -
în acelaşi fel

în care Sara
vinde
bucătării.
Cum eviţi să
comanzi
bucătăria de

la ea? Dacă
pur şi simplu
nu-ţi place
Sara, sau
pachetele pe
care le-a

conceput sunt
prea scumpe,
sau chiar nu-
ţi place desig-
nul sau ai o
ofertă mai

bună de la alt
furnizor,
spune!
Spune-i:
„Nu vreau
această

bucătărie. îţi
mulţumesc
pentru timpul
acordat; dacă
mă

răzgândesc,
te contactez”.
Simplu,
nu?
Vânzătorul
Albastru,

asemenea
celui Roşu, va
fi dezamăgit
că a pierdut
un contract,
dar nu va fi

rănit sau
ofensat. Ştie
că asta face
parte din
afacere.
Majoritatea

ofertelor se finalizează cu un refuz. (De fapt, în toate activităţile de vânzare vei

primi mai
multe
refuzuri.)
Vânzătorii
Albaştri
urmează, în

general,
regulile. Dacă
spui că nu
vrei să mai fii
contactat,
probabil nu

vei mai fi. Dar
dacă
vânzătorul îţi
spune că îţi
va telefona
săptămâna

viitoare,
atunci îţi va
telefona
săptămâna
viitoare. Pur
şi simplu aşa

funcţionează
ei. Dacă ţi-e
greu să-l
refuzi, deşi
vrei să faci
asta, fă-o cât

mai repede
posibil. Ne
ajută pe toţi
să economi-
sim timp.
**Aşadar, cum
arată viaţa**

alături de un partener Albastru?
Hai să ne întoarcem la relaţiile personale. Să

spunem că
partenerul
tău este
Albastru şi
vine cu o idee
care nu-ţi

place deloc.
Vrea să-şi dea
demisia şi să
se întoarcă la
şcoală.
(Albaştrii sunt

deseori
cititori
dedicaţi şi le
place să
asimileze
informaţii.)

Partenerul
vine, desigur,
cu un plan şi
a calculat
exact de câte
credite are

nevoie şi cât
timp va dura.
Ştie exact la
ce slujbă s-ar
putea aştepta,
în mod

realist, după
obţinerea
acestei noi
calificări.
Poate chiar a
stabilit deja

un plan
financiar, din
moment ce
venitul vostru
comun va
scădea

semnificativ
în următorii
doi ani.

Aceasta
este o situaţie
complicată

care poate
duce la discu-
ţii tensionate.
La nivel strict
intelectual,
înţelegi că

partenerul
are dreptate:
dacă obţine o
nouă diplomă,
va putea
obţine o

slujbă mai
satisfăcătoare
decât cea pe
care o are
acum. Sala-
riul va fi mai

mare cu 25%
- după doi ani
şi
presupunând
că va avea o
nouă slujbă.

Dar mai
înseamnă şi
că va fi destul
de greu până
atunci. Deja
îţi faci griji în

legătură cu
finanţele
familiei, iar
gândul că va
trebui să
trăiţi dintr-un

singur salariu
te umple de
panică. S-ar
putea să
trebuiască să
împrumutaţi

bani. Pur şi simplu pare imposibil.

Desigur, pot exista şi alte motive

mai egoiste
pentru care
nu vrei să-ţi
sprijini
partenerul.
Poate ţi-e

teamă că va
câştiga, într-
un final, mai
mult decât
tine. Poate că
nu vrei să ai

mai multe
sarcini
gospodăreşti.
Poţi chiar să
menţionezi că
celor mici le

vor lipsi ambii
părinţi în
serile în care
se ţin cursuri.
Doamne
fereşte,

aceste cursuri
s-ar putea să-
ţi strice seara
de mers la
bar ca să te
uiţi la

meciuri. Aşa
că poate eşti
doar
nesuferit. Nici
unul dintre
aceste motive

nu este, de
fapt, nobil,
dar hai să
presupunem
că ai un motiv
bun pentru

care vrei să obiectezi.

Partenerul tău se comportă raţional şi

logic. Nu
încearcă
deloc să te
manipuleze -
nu este un
comportamen

t tipic Al-
bastru -, dar
în mod
evident
încearcă să te
influenţeze.

Logica şi
calculele vor
fi
incontestabile
.

Răspunsul sunt emoţii puternice. O criză de furie. Lacrimi. Comportamen

t extrem de
iraţional.
Toate acestea
ar putea să-ţi
dezechilibrez
e partenerul.

Albaştrii
gândesc mai
mult decât
ceilalţi
oameni. Te
vor analiza şi

vor decide
dacă te pre-
faci sau grija
ta este reală -
dacă te cred,
atunci te vor

asculta şi-ţi vor oferi soluţii.

Însă o metodă mai bună este

negocierea. Dacă eşti de acord cu planul său, ce poate face în schimb? Dacă

va merge la
cursuri atâtea
ore pe
săptămână, în
timp ce tu ai
grijă de casă,

tu ce primeşti
în schimb? Cu
siguranţă joci
murdar aşa,
dar dacă nu
vrei să fii de

acord cu
propunerea,
atunci nu tre-
buie să faci
nimic. Şi la ce
veţi folosi

venitul, când
va fi nevoie?
Mereu ţi-ai
dorit să mergi
în Bahamas: i-
ar plăcea

partenerului
tău ideea să
sărbătoriţi
noul loc de
muncă cu o
vacanţă

extravagantă
pentru toată
familia? Sau
economisiţi
bani pentru

educaţia
copiilor?
Avantajul
comporta
mentului
Albastru

este că
aceştia îşi
amintesc
deseori cu
ce v-aţi

pus de
acord.
Creierul
lor este
foarte

bine
organizat
şi vor şti
mereu ce
se

întâmplă.
Desigur,
Albaştrii
pot fi şi
emoţionali

despre
una-alta,
dar sunt
destul de
raţionali.

Dar asta
mai
înseamnă
şi că dacă
reuşeşti să

negociezi
şi-ţi
convingi
partenerul
să amâne

cursurile
un an,
peste
exact un
an va dori

să le
înceapă.
Iar atunci,
ai face
bine ori să

ai alte
argument
e mai
bune, ori -
să sperăm

- să- ţi
schimbi
părerea
.7.
PSIHOPA

TUL
PREDOM
INANT
ROŞU
/

Psihopaţii îşi pun în practică gândurile lor demente, în vreme ce noi,

ceilalţi, doar
le gândim.
MARTY RUBIN
În regulă,
până acum
am văzut felul
în care

influenţa,
manipularea
sau chiar
tehnicile
obişnuite de
vânzări ne pot

afecta
deciziile. Dar
m-am oprit
asupra
exemplelor de
influenţă

unde nu au
existat
planuri
ascunse, unde
nu au existat
motive

răuvoitoare.
Apropo de
planuri
ascunse...
există mai
multe tipuri.

în continuare, ne vom uita mai atent la ele.

1.Subiecte cu care am fost

amândoi de acord
înainte să exclami „Vânzătorul acela de maşini are cu

siguranţă
intenţii
ascunse - a
vrut cu tot
dinadinsul să-
mi vândă o

maşină!”, aş
vrea să-ţi
reamintesc că
deja *ştim* că
acel vânzător
sau agent

imobiliar este
acolo ca să
vândă sau ca
să negocieze.
După cum am
spus şi

înainte:
motivele lor
sunt complet
cunoscute;
nimic despre
rolurile lor nu

e ascuns de ochii publicului. Dacă agentul imobiliar ar fi susţinut că

vrea doar să
găsească
apartamentul
perfect
pentru tine şi
familia ta şi

că nu are
nimic de
câştigat din
afacere,
atunci ar fi
fost o situaţie

diferită. Dacă,
apoi, ar fi
sugerat un
apartament
pe care a fost
desemnat să-l

vândă - sau
dacă ar fi
sugerat pro-
priul
apartament -
atunci am fi

putut să-i
punem
sinceritatea
sub semnul
întrebării.
Având în

vedere cum
arată piaţa
imobiliară din
oraşele mari,
ai fi putut,
într-adevăr,

să te întrebi
pentru cine
lucrează, de
fapt, agentul
imobiliar:
pentru

cumpărător
sau pentru
vânzător. Dar
cu toţii
înţelegem că
rolul lui este

să se asigure
că
apartamentel
e şi casele îşi
găsesc
proprietari.

2. Planuri ascunse cu care am fost amândoi de acord

Băncile sunt cele mai rele. Nu sunt

sincere în
legătură cu ce
fac. Din
moment ce
am o
experienţă de

14 ani în
domeniul
bancar, îmi
permit să fiu
sincer cu voi.
Agentul de

vânzări din
bancă nu se
numeşte, de
fapt, agent de
vânzări. El
este consilier

financiar sau
strateg
personal de
investiţii etc.,
dar niciodată
agent de

vânzări. Dar,
în principiu,
asta face, de
fapt: vinde.
Iar noi îi
cădem în

plasă de
fiecare dată,
pentru că el
recomandă
doar propriile
produse.

Acest sistem
e criticat de
ani de zile, şi
pe bună
dreptate, dar
nimic nu

poate să-l
schimbe. Nici
managerii
băncilor n-au
nimic de spus
în legătură cu

felul în care
stă treaba,
aşa că nu ai
nimic de
câştigat dacă
te duci la

prima bancă
şi începi să
faci scandal.
Dar reţine că
ei sunt toţi
vânzători, nu

consilieri!
Există un plan
ascuns -
dorinţa băncii
de a-şi vinde
produsele - pe

care îl cu-
noaştem cu
toţii şi căruia
îi permitem
să existe.
3. Planul
ascuns care e,

într-adevăr,
ascuns
Atunci când
vorbim de
oameni care
au planuri
ascunse,

adică un scop
complet
diferit decât
cel pe care
spun că-l au,
vorbim

despre
manipulare
psihologică cu
intenţii
răuvoitoare.
Oamenilor

normali, ca
mine, ca tine
şi ca
majoritatea
oamenilor pe
care i-am

întâlnit şi-i
vom întâlni
vreodată, le e
greu să-şi
imagineze că
există oameni

care ar face
lucruri de
care noi
înşine nu
suntem
capabili.

Desigur, nu
suntem naivi.
Ştim totul
despre
dictatorii
psihopaţi.

Ştim şi despre
criminalii în
serie. Am citit
despre ei. Dar
deseori ne
imaginăm că

au un
comportamen
t la fel de
monstruos şi
în viaţa de zi
cu zi ca

atunci când
comit
atrocităţi.
Credem că
oamenii care
comit

genocide nu-
şi pot duce şi
maşina la
spălătorie sau
să cumpere
lapte în drum

spre casă. Iar
aceasta este o
greşeală
foarte
departe de
adevăr. Cei

mai
îngrozitori
monştri au în-
văţat cum să
se comporte
la fel de

normal ca noi
doi. Unii
dintre ei par
atât de
normali, încât
ne fac pe noi

să părem de-
vianţi. Abia
aici apare
provocarea.
Oamenii
pe care-i vom

analiza în cele
ce urmează
sunt cei care
nu se
încadrează în
sistemul

DISC. Sunt
persoane fără
culoare,
persoane cu
toate culorile,
persoane cu a

cincea cu-
loare.
Imaginea
distorsionată
şi malefică a
unei persoane

normale.
Psihopaţii.
Roşul este psihopat!
Ca să fiu sincer, subtitlul de

mai sus este o
remarcă
destul de
comună pe
care o aud la
discursurile

pe care le ţin
în diferite
organizaţii.
Din moment
ce
comportamen

tul complet
Roşu este atât
de rar (0,5%
din populaţie
are *doar*
trăsături Roşii

profil), există
o grămadă de
oameni care
nu-l înţeleg.
Să se certe cu
tine acum şi

să te invite la
prânz în
secunda
următoare -
pare complet

ciudat, nu-i aşa?

Dac-aş fi primit un dolar de fiecare dată

când a venit
cineva la
mine şi, după
ce s-au uitat
discret în
stânga şi în

dreapta, mi-a
explicat de ce
consideră că
şeful său ar
putea să fie
psihopat, ei

bine, atunci
aş scrie
cartea asta de
pe-o insulă
privată. După
ce îşi

împărtăşeşte
suspiciunea, îi
pun câteva
întrebări, iar
persoana
începe să-şi

descrie şeful.
Furios,
agresiv, calcă
pe toată
lumea în
picioare, nu

ascultă, are
cerinţe nere-
zonabile, vrea
devotament
total şi nu
laudă

niciodată pe
nimeni.

Desigur,
unele studii
de încredere
arată că pe

măsură ce
urci pe scara
ierarhică, e
mai probabil
să dai de mai
mulţi psi-

hopaţi. Dar acelaşi lucru se aplică şi în cazul comportamentului Roşu.

Gândeşte-te puţin. Cu cât urci mai sus, cu atât bate vântul mai tare.

Totul e mai
greu în vârf.
Mai multă
competiţie,
mai multă
responsabilita

te, mize mai
ridicate. Din
moment ce
Roşii pot
gestiona o
palmă peste

faţă mult mai
bine decât
celelalte
culori,
deseori ajung
în poziţii

superioare,
pentru că
sunt lipsiţi de
scrupule. Dar
eşti singur
acolo sus,

după cum
spune vechea
zicală.
Sigur, dar
asta nu
înseamnă că

nu sunt psihopaţi.

Lucrul pe care-l au în comun psihopaţii cu

Roşii este
acela că pot
face faţă
condiţiilor
aspre de
viaţă.

Psihopaţii pot
îndura pentru
că nu le pasă
de ceilalţi, iar
Roşii pot
persevera

pentru că
sunt orientaţi
spre sarcini şi
spre
rezolvarea
problemelor

şi nu sunt
deranjaţi în
mod special
de conflict.
Sunt
pragmatici şi

înţeleg că nu
toată lumea îi
apreciază.
Desigur, la fel
ca toţi ceilalţi,
ar prefera să

fie plăcuţi,
dar înţeleg că
asta e o
poveste de
adormit

copiii. Aşadar, îi dau înainte.

Cum fac diferenţa între un psihopat şi

un şef Roşu?
Interesantă întrebare. Şeful Roşu poate să te strivească în-

tocmai ca un
tăvălug, nici o
îndoială.
Şeful Roşu o
să calce pe
bătături o

grămadă de
oameni şi o să
ia multe
decizii nepo-
pu-lare cu
scopul de a-şi

atinge
obiectiul.
Dar va fi
constant.
întotdeauna
va fi puţin

mai dur decât
media. El
însuşi va
munci din
greu, ceea ce
e un indiciu

important.
Deseori, este
primul care
vine la
serviciu şi
ultimul care

pleacă. Ceea
ce un
psihopat nu
ar face. Etica
muncii unui
psihopat este

complet
diferită.
Aceştia se
bucură enorm
să se fofileze
de la orice

înseamnă
muncă.

Şefii Roşii
nu-şi vor
pierde timpul
încercând să-

şi cucerească
angajaţii. Şi
acesta este
un indiciu
foarte
important.

Roşii nu sunt,
în general,
orientaţi spre
relaţii şi pot
trăi cu faptul
că ceilalţi le

consideră
cerinţele
nerezonabile
o pa-coste.
Asta nu
înseamnă că

nu le pasă de
ceilalţi, dar
categoric
înseamnă că
slujba şi
sarcinile sunt

prioritare.
întâi,
muncesc
foarte, foarte
mult, abia
apoi

sărbătoresc
cu o cină. Se
asigură că
văd la orizont
linia de finiş
înainte să

meargă în
pauze lungi
sau să se
distreze.
Rareori îşi iau
pauze - nu-i

vei găsi stând
cu ceaşca de
cafea în mână
şi vorbind cu
colegii. Ei ştiu
că alţi oameni

apreciază
pauzele de
cafea, dar din
moment ce
vorbăria nu
foloseşte

nimănui, pur
şi simplu sar
peste asta.
Aşa că rareori
îi vei vedea
lângă

automatul de cafea.

Prin comparaţie, psihopatul ia parte la

activităţile
sociale pentru
că acestea îi
oferă şansa
de a afla care
sunt

slăbiciunile
celorlalţi -
lucruri ce pot
fi folosite
împotriva lor,
ori de câte ori

psihopatul
are ocazia. Şi
îi va fermeca
pe toţi cei pe
care-i va
întâlni, cel

puţin la
început. Poţi
spune multe
despre
comportamen
tul Roşu, dar

categoric nu-i
poţi acuza că
încearcă
vreodată să
vrăjească pe
cineva.

Aşa că nu există nici o suprapunere între cele două com-

portamente, nu?

Opreşte-te chiar acum! Cu siguranţă

există asemănări între comportamentul Roşu şi psihopatie.

Ambele tipuri
par deosebit
de
insensibile,
din moment
ce nu se

gândesc de
două ori
înainte să
înceapă să
ţipe la tine
pentru vreun

fleac. Atât
şefii Roşii, cât
şi psihopaţii
tind să-şi
critice

angajaţii în public.

în ceea ce priveşte persoana Roşie, victima

poate chiar a
meritat
critica, iar
şeful i-a spus,
pur şi simplu,
cum stă trea-

ba. Această
trăsătură de
caracter este
extrem de
neplăcută,
dar există o

diferenţă
esenţială faţă
de conduita
unui psihopat.
Roşul este
conştient de

faptul că,
uneori, îi
enervează pe
oameni cu
comportamen
tul său

dominant şi,
chiar dacă nu
asta e
intenţia,
acceptă
consecinţele

pentru că
vrea să treacă
mai departe.
Deseori, nici
nu îşi dă
seama că este

deranjant,
decât după ce
altcuiva i-a
picat prost
interacţiunea.
Dar Roşul

doar va ridica
din umeri,
pentru că nu
a intenţionat
să rănească
pe nimeni.

Dacă oamenii
sunt sensibili,
e problema
lor!
Când
psihopatul

mustră pe
cineva, o face
pentru că îi
face plăcere
să-i vadă pe
ceilalţi

ruşinaţi sau
jigniţi. Asta îi
dă şi mai
multă energie
şi îi permite
să râdă de

nefericirea
celorlalţi.
Psihopatul
poate să
inventeze
oricând un

motiv să ţipe.
Depinde doar
de cum se
simte în acel
moment.

Intenţiile psihopatului sunt să lezeze şi să distrugă indivizii care par

susceptibili la
un astfel de
tratament. Le
place să vadă
cum oamenii
cedează, uşor,

uşor, sub presiune.

Concluzia

Observi diferenţa? Ce trebuie să facem este să

citim intenţia
din spatele
unei anumite
acţiuni. Dacă
înţelegem
raţiunea din

spatele ei,
poate că
putem avea
mai multă
răbdare cu
şeful Roşu

grosolan şi
poate chiar
ne putem
aventura să-i
spunem că nu
e în regulă să

se descarce
pe un
membru al
echipei.
Dar ar
trebui să fii

foarte vigilent
în ceea ce-i
priveşte pe
cei cu
trăsături
psihotice. Ei

nu-şi vor
schimba
comporta-
mentul,
indiferent ce
le spui.

Dimpotrivă,
dacă ştie că
te deranjează,
un şef
psihopat va
continua în

mod deliberat
să se
comporte
negativ. Dacă
eşti de părere
că ai un şef

Roşu care ar
putea fi
deschis la o
discuţie
directă şi la
un feedback

ferm, atunci
s-ar putea să
fie o
problemă
dacă îi
transmiţi că

te-a rănit prin
comportamen
tul său. însă
dacă şeful tău
e psihopat şi
nu o persoană

Roşie, atunci
doar i-ai
oferit o armă
eficientă pe
care s-o

folosească
împotriva ta.

Un ultim indiciu

Mai devreme, am menţionat etica muncii.

Roşii, fie că
sunt şefi, fie
angajaţi
obişnuiţi,
muncesc din
greu. Dacă nu

şi-au pierdut
complet
speranţa în
compania
pentru care
lucrează sau

dacă nu s-ar
dedica, mai
degrabă, unor
activităţi pe
care să le
considere mai

satisfăcătoare
, atunci ei vor
munci cu
drag şi spor.
De asemenea,
Roşii tind să

facă
majoritatea
lucrurilor
singuri pentru
că sunt de
părere că le

pot face mai
bine decât
oricine. Mulţi
dintre ei sunt
pierduţi
atunci când

vine vorba de
delegarea
sarcinilor, din
moment ce nu
au încredere
în colegii lor.

Această
atitudine are
ca rezultat
zile lungi de
muncă.

Pe de altă parte, psihopatul nu are nici o intenţie să facă singur

toată treaba.
El preferă să
se fofileze, să
delege tot şi
să se plângă
cu voce tare

dacă lucrurile
nu merg aşa
cum vrea el.
îşi ia pauze
lungi, vine
târziu şi

pleacă
devreme de la
serviciu şi,
când îşi dă
seama, în
final, că

termenul-
limită este
peste doar
două zile,
pune,
deodată, o

grămadă de
sarcini pe
seama
colegilor. Din
cauză că
abilitatea

psihopatului
de a înţelege
consecinţele
este foarte
limitată,
deseori va

aştepta până
în ultima clipă
să ducă
treaba la bun
sfârşit. Apoi,
va avea

pretenţia ca
toţi ceilalţi să
lucreze non
stop până
când sarcina
e îndeplinită.

Iar la
predarea
proiectului,
şeful psihopat
îşi va asuma
meritele

pentru
absolut tot.
Nu se va
gândi nici o
secundă
înainte să

Sfaturi bune pentru toate persoanele alfa

Dacă eşti
o
persoană
Roşie,
chiar dacă

eşti sau
nu tu
şeful, fii
conştient
de faptul

că
oamenii se
vor uita
ciudat la
tine dacă

te
manifeşti
agresiv. Ar
fi o idee
bună să-ţi

descrii
intenţiile
clar, ca să
eviţi să fii
numit

psihopat
pe la
spate
.8. PSIHOPA

TUL GALBEN FERMECĂTOR

Dă vina pe ceilalţi pentru lucrurile de care eşti vinovat.
JOSEPH GOEBBELS

Cu riscul de a
supăra multe
persoane
Galbene, o să
spun direct:
există

asemănări
izbitoare între
comportamen
tul Galben şi
trăsăturile
psihotice.

Potrivit listei
lui Robert
Hare, „şarmul
volubil şi
superficial” şi
„retorica”

sunt, în mod
normal,
trăsături ale
psihopaţilor.
Aceste
trăsături

descriu prea
multe
persoane
Galbene ca să
putem ignora
asemănările.

În plus,
Galbenii sunt
deseori
percepuţi ca
manipulatori.
Tind să-şi

exagereze
importanţa,
exact ce-i
place unui
psihopat să
facă. Mai

mult decât
atât, Galbenii
tind să dea
vina pe
ceilalţi atunci
când lucrurile

încep să
meargă prost.
Exact ce face
şi un
psihopat.
Aceasta nu

este o
descriere
prea
măgulitoare a
unei
persoane, îmi

dau seama de
asta. Dar de
ce să nu-i
dăm
Cezarului ce-i
al Cezarului?

Galbenii deseori au tendinţa să-şi exagereze poveştile. În cartea

înconjurat de
idioţi, am
spus o
poveste
despre un
vechi prieten,

Janne, căruia
îi plăcea să-şi
înflorească
poveştile. Fă-
cea asta, pe
de-o parte, ca

să le facă mai
interesante,
iar pe de altă
parte, ca să
se pună într-o
lumină mai

bună. Odată,
ne-a povestit
cum a fost la
un pas de
moarte când
a călătorit cu

barca, alături
de soţia sa, pe
coasta
Spaniei în
mijlocul unei
furtuni

dezlănţuite.
Soţia lui îmi
spusese deja
că luaseră
avionul, nu
barca, aşa că

eu ştiam că
povestea este
inventată.
A fost
distractivă,
fără îndoială,

dar nu era
adevărată, iar
când l-am
confruntat cu
adevărul, s-a

enervat şi a
tăcut mâlc.
Asta îl
face pe Janne
psihopat? Sub
nici o formă!

Pur şi simplu,
îi place să
distreze, iar
în
entuziasmul
de a-i face pe

ceilalţi să
râdă - sau să
fie
impresionaţi -
uneori
recurge la

poveşti care
nu sunt reale.
Desigur, îi
place să fie în
centrul
atenţiei.

Toată lumea să se uite la mine ar putea fi mottoul lui. Asta îi irită pe mulţi, ceea ce

e normal, dar,
în sine, este o
persoană
inofensivă.
Şi - iar
acesta este

un indiciu
important -
nu minte
întotdeauna.
Dar când e la
o petrecere,

în formă
maximă, şi se
dă în
spectacol în
faţa unui grup
de prieteni,

atunci
categoric nu
trebuie să iei
în serios tot
ce spune.

Aşadar,
cum îţi dai
seama
dacă
cineva
spune o

poveste ca
să-i
distreze pe
ceilalţi sau
minte cu
neruşinare

ca să
însele?
9
*
Comportamen
tul Galben
versus

psihopatie. Ce
viziune inte-
resantă!
Există doi
factori care
ne pot ghida:

intenţia şi
frecvenţa.
Prin
„intenţie” mă
refer la
scopul unei

anumite
acţiuni. De ce
îşi exagerează
Janne
poveştile?
Care este

motivul
compor-
tamentului
său? Vrea să
ne facă să
credem că

este mai cura-
jos şi mai
aventuros
decât este de
fapt ca să
căscăm, cu

toţii, gura la el?

Nu. Motivul principal pentru care

apelează la
astfel de
minciuni este
foarte simplu:
îşi doreşte ca
noi să-l

plăcem şi
vrea să ne
distreze. îţi
aminteşti că
Galbenii îi
consideră pe

cei din jur
publicul lor?
Povestea cu
barca ce
aproape s-a
răsturnat în

mijlocul
oceanului a
fost
fantastică.
Am râs cu
lacrimi când a

povestit
scena, aşa că
da, a fost o
poveste bună.
în afară de
detaliul

enervant că
nu era
adevărată.

Psihopaţii
au o atitudine
diferită faţă

de minciuni.
Ei mint
pentru că le
place. O fac
pentru a
vedea cât de

departe pot
merge. Li se
pare fascinant
că ceilalţi
chiar îi cred
şi îi amuză

cât de naivi
pot fi
oamenii. Dac-
ar fi fost să
expun un
psihopat,

confruntându-
l cu faptul că
a minţit, m-ar
fi atacat ime-
diat. M-ar fi
arătat cu

degetul şi-ar
fi spus că eu
sunt minci-
nosul şi că eu
sunt cel care

nu ştie despre
ce vorbeşte.
Am văzut
psihopaţi care
se uită direct
în ochii tăi şi

te mint în
faţă, fără să
clipească.
Chiar şi când
toată lumea,
inclusiv

psihopatul,
ştie că
minciuna a
mers prea
departe, tot
nu se opresc.

Şi nu
recunosc
nimic, ba
chiar vor
continua,
până când toţi

sunt confuzi,
iar în final,
nimeni nu mai
ştie ce să
creadă. Ar fi
impresionant,

dacă n-ar fi
atât de
ticăloşi.
**Dar există
unele
asemănări**

supărătoare

Problema cu psihopaţii este că nu poţi şti când mint. Galbe-

nul devine
stresat şi
implicat
emoţional
atunci când
este expus.

Ridică vocea
şi depune şi
mai mult
efort, iar
emoţiile devin
clar vizibile.

Galbenul se
bâlbâie şi se
încurcă, dar
psihopatul
rămâne pe
poziţii.

Psihopatul
construieşte
minciuni din
ce în ce mai
elaborate,
până când

noi, ceilalţi,
rămânem
într-o
confuzie
totală, dar în
tot acest

timp, pulsul
psihopatului
nu creşte şi
nici nu arată
semnalele
clasice de

minciună,
cum ar fi să-şi
atingă faţa
sau gâtul. Stă
în faţa ta ca şi
când ar fi cea

mai credibilă
persoană de
pe planetă.
Cum
poate fi atât
de liniştit? De

ce nu devine
agitat?
Pentru că
nu simte
nimic. Nu
simte

remuşcare
pentru
minciunile pe
care le spune,
nu simte
empatie

pentru cei pe
care-i
păcăleşte -
nimic.
Acelaşi
lucru e valabil

şi pentru
dorinţa de a fi
în centrul
atenţiei.
Galbenului îi
place să fie în

lumina
reflectoarelor
şi e dificil să-l
convingi să
părăsească
scena.

Psihopaţii au
o percepţie
de sine
grandioasă.
Se consideră
mai evoluaţi

decât noi
ceilalţi,
deasupra
noastră într-
un sens
evoluţionist.

Se pun în
centrul
atenţiei
pentru a-i
putea
îndepărta pe

toţi ceilalţi şi
ca să arate că
ei sunt cei
mai
competenţi şi
mai

inteligenţi din cameră.

Am menţionat frecvenţa ca indicator

important.
Atunci când e
în toane bune,
Galbenul este
considerat
drăguţ şi fer-

mecător. În
momentele
mai nefericite
însă, poate fi
destul de
morocănos şi

de iritat.
Când sunt
stresaţi, e
greu să stai
pe lângă
Galbeni,

pentru că
sunt departe
de a fi
fermecători.
Devin
guralivi, se

plâng fără
oprire şi dau
vina pe toată
lumea, fără
să-şi asume

responsabilitatea.

Cum se comportă un psihopat când e stresat? Ei

bine, e foarte
interesant,
pentru că
psihopaţii nu
par să
experimen-

teze stresul în
acelaşi fel ca
noi, ceilalţi.
Motivul este
că stresul
este, de

obicei, asociat
cu o emoţie.
De exemplu,
ar putea fi
înrădăcinat în
frica de a nu

reuşi, dar
psihopaţii
sunt inca-
pabili să
simtă această
frică. Stresul

este deseori
rezultatul
îngrijorărilor
prea mari în
ceea ce
priveşte

părerile
celorlalţi, dar
psihopaţilor
nu le pasă de
asta. Sunt
încrezători,

încă de la
început, că
pot gestiona
orice, ceea ce
înseamnă că
rămân cu

capul pe
umeri atunci
când un om
normal ar lua-
o razna. Pe
câmpul de

luptă,
psihopaţii
sunt cei care-
şi asumă cele
mai mari
riscuri,

pentru că le
place
adrenalina
provocată de
pericol.

Gândeşte-te la ce te stresează pe tine în mod normal. Lucrezi din greu

toată
săptămâna şi
îndeplineşti
97 de sarcini
din 100. în
sfârşit, e

vineri seara şi
te poţi duce
acasă. în ma-
şină sau în
metrou, te
gândeşti la

ultimele zile.
Ce săptămâ-
nă! Doamne,
ce presiune!
Stresul pe
care-l

experimentezi
nu se referă
la cele 97 de
sarcini pe
care le-ai
îndeplinit, ci

la cele trei pe
care nu le-ai
acoperit. în
mod normal,
nu *ce ai făcut*
te stresează,

dar *ce nu ai făcut.*

Un psihopat nu funcţionează aşa. Nu îi

pasă ce e pe
lista cu
lucruri de
făcut. Nu-l
deranjează
deloc, din

moment ce
poate
întotdeauna
să dea vina pe
altcineva,
dacă e nevoie.

Consecinţa este că psihopatul are întotdeauna încredere în

el şi pare că
deţine
controlul. în
vreme ce
Galbenul
manifestă clar

simptome de
stres şi îi
respinge pe
ceilalţi, din
moment ce nu
poate să

păstreze
aparenţele,
colegul lor
psihopat încă
are o
atitudine

pozitivă.
Psihopatul nu
este afectat
de
circumstanţe
şi continuă să

vrăjească pe
toată lumea
din birou, în
timp ce
ceilalţi sunt
sufocaţi de

treabă. Asta
înseamnă de
multe ori că
psihopaţii par
mult mai
profesionişti

şi mai
competenţi în
ochii
managerilor.
în ciuda
presiunii

inumane, ei
încă sunt în
picioare. Şi
zâmbesc.

Şefii se
uită la

psihopaţi şi se
gândesc: *ce*
atitudine!
Poate că ar
trebui să-l
aducem pe

tipul ăsta în echipa de management!

Dar ia aminte!

Frecvenţa este factorul-

cheie aici.
Galbenul
exagerează
(şi, poate,
minte) din
când în când.

Psihopatul
minte *tot*
timpul.
Despre orice.
Chiar şi când
nu există un

motiv
întemeiat. Pur
şi simplu o
face.

Galbenul
se simte prost

atunci când e
confruntat. Ia
foarte
personal
critica şi se
simte extrem

de
inconfortabil
un timp.
Psihopatului
nici că-i pasă
şi doar

continuă să
mintă. Dacă
cineva îl
abordează cu
fapte
concrete -

despre care
toată lumea
ştie că sunt
corecte -
psihopatul
are un plan şi

pentru asta.
Indiferent de
nivelul de
critică sau de
confruntare,

psihopatul
doar îl ignoră.
S-ar
putea preface
ofensat şi
dărâmat, dar

doar de ochii
lumii. Nu-l
afectează nici
cât negru sub
unghie.

Un mic
sfat pe
care
Galbenii
nu l-au
cerut, dar

pe care-l
primesc
oricum
Există
diferenţe
important

e între
trăsăturile
Galbene şi
cele
psihotice.

Dar dacă
eşti
predomina
nt Galben
şi citeşti

asta, să
ştii aşa:
uneori vei
fi perceput
ca

obositor şi
egoist,
chiar dacă
nu asta e
intenţia

ta. Ştiu, tu
ai intenţii
bune.
Problema
este că nu

toată
lumea
vede
diferenţa.
Trebuie să-

ţi dai sea-
ma că
exagerăril
e tale îi
fac pe

oameni să
nu aibă
încredere
în tine.
Trăncăneal

a ta
nesfârşită
îi calcă pe
nervi pe
majorita-

tea Roşilor
şi pe mulţi
dintre
Albaştrii
pe care-i

întâlneşti.
Probabil
că ceilalţi
Galbeni nu
se vor

simţi
provocaţi
de tine,
din
moment

ce şi ei
sunt prea
ocupaţi să
se audă
pe ei vor-

bind, ca să
te mai
audă şi pe
tine

.9. PSIHOPATUL

VERDE PASIV

Nu e adevărat că psihopaţii nu se schimbă

niciodată. îşi
schimbă
masca şi
ţinta.
AUTOR
NECUNOSCUT

Aăă... stai
puţin! Ce ar
putea face un
Verde ca să
fie considerat
psihopat? Şi-a

pierdut
autorul
minţile?
Permite-
mi să explic.

Acum
ceva timp, am
fost invitat să
ţin un discurs
în faţa unui
grup restrâns

de manageri
care erau
interesaţi să
înveţe nişte
tehnici mai

eficiente de comunicare.

Atunci când vine vorba de subiectul

vulnerabilităţi
lor, de obicei
propun un
exerciţiu în
care rog mai
multe

persoane cu
calităţi
diferite să
descrie
părţile slabe
ale celorlalţi.

Asta
înseamnă că
Roşii ajung
să-i descrie
pe Verzi şi
invers; Galbe-

nii ajung să-i
descrie pe
Albaştri şi
invers. Nu e
neobişnuit că
mulţi (deşi nu

toţi) manageri
au trăsături
Roşii în
personali-
tatea lor, dar
exerciţiul a

dus şi la
rezultate
neaşteptate.
Când a
fost descris
comportamen

tul Verde, au
ieşit la su-
prafaţă
trăsături
precum
„refuzul de a

se schimba”
şi „încă-
păţânarea”,
dar au apărut
pe listă chiar
şi „teama de

conflict” şi
„lipsa de
sinceritate”,
ceea ce e
foarte
interesant.

Ştim că
Verzilor nu le
place
conflictul şi a
observat asta
chiar şi per-

soana Roşie.
Doar dacă
priveşti un
Verde în ochi
poate fi une-
ori suficient

ca să ai
probleme cu
cei de la HR.
Am
discutat o
vreme cu

grupul despre
motivele din
spatele
acestor
afirmaţii şi
despre

consecinţele
lor.
Perspectiva
Roşie era că
dacă ţi-e atât
de teamă de

conflict,
atunci ar
trebui să faci
tot ce poţi să-l
eviţi. Dar
modalitatea

Verde este să
ascundă
conflictul sub
preş, iar asta
nu face decât
să-l întăreas-

că. Dacă nu
este
gestionat,
devine tot mai
mare şi în
cele din urmă

ameninţă să
explodeze în
faţa Verdelui.
Am
explicat că
Verzii tind să

stea deoparte
de lucrurile
neplăcute,
adică să se
ferească de
conflict. Dar

unul dintre
manageri a
refuzat să
cedeze: *Intră
în conflict
perfect*

conştienţi de
ce faci Sunt
psihopaţi!

Ăăă...

E
adevărat că

psihopaţii fac
deseori
lucruri despre
care ştiu bine
că nu vor
funcţiona, dar

se bazează
întotdeauna
pe propria
abilitate de a
rezolva
problema

atunci când
aceasta apa-
re. Trebuie să
recunosc: nu
m-am gândit
niciodată la

compor-
tamentul
Verde în felul
acesta. Când
un alt bărbat
a ridicat

problema
lipsei de
sinceritate,
discuţia s-a
inflamat.

Colegului meu i s-a pus o întrebare simplă: vii la petrecerea firmei? A

răspuns că
da, chiar şi
când l-am mai
întrebat o
dată ca să mă
asigur că

vorbeşte
serios. „Da”,
de fiecare
dată. Dar se
pare că a vrut

să zică „nu”
tot timpul.
înainte să
apuc să
răspund, un
alt manager

Roşu a exclamat: *Te-a minţit în faţă!*
Aşadar, cum îti dai seama

care si
cum este?

t ' > »

Datorită
atitudinii
umile şi
prietenoase

pe care o au
mulţi Verzi, n-
ar trebui să
fie aşa greu
de deosebit
un psihopat

de un Verde
veritabil, dar
doar de
dragul
discuţiei, hai
să ne uităm

mai atent la
întrebare.
După cum am
spus mai
devreme (şi-
am s-o mai

spun o dată):
există
psihopaţi şi
există oameni
cu trăsături
psihotice.

Una dintre
aceste
trăsături este,
desigur,
manipularea.

în vreme
ce Galbenii
încearcă, de
obicei, să ne
manipuleze
pe faţă (Ce

bluză
minunată!
Ah, apropo,
poţi să mă
ajuţi cu ra-
portul ăsta?),

Verzii au un comportament complet diferit. Din câte ştiu eu, rareori sunt

consideraţi
manipulatori,
dar totuşi,
Verzii îi
manipulează
destul de

frecvent pe
ceilalţi.
Trucul este că
nimeni - nici
noi, nici ei -
nu îşi dă

seama că asta fac.

Imaginează-ţi o situaţie în care un grup de vechi

prieteni au
planificat o
excursie
împreună.
Poate e vorba
de nişte pri-

eteni din liceu
care au reluat
legătura la
reuniunea de
clasă şi care
acum vor să

se vadă mai
des. Au
discutat
despre
această
excursie luni

întregi şi sunt
cu toţii foarte
entuziasmaţi.
Una dintre
persoanele
din grup a

afirmat tot
timpul că vine
în excursie,
dar nu a luat
parte în mod
activ la

planificare,
nu a arătat
nici un
interes
deosebit faţă
de destinaţie

şi abia dacă
răspunde la e-
mailuri. Dacă
e întrebată
direct despre
unele detalii,

spune
întotdeauna
„da”. Dar asta
e tot.
Când se
apropie

momentul
plecării,
prietenii îşi
împart di-
verse sarcini
logistice, iar

Verdele primeşte sarcina de a confirma rezervările la hotel. Au

rezervat nişte
camere cu
câteva luni în
urmă, dar e
important de
verificat ca

toate
camerele să
fie grupate.
Vine data
excursiei şi se
strâng cu toţii

la aeroport,
dar observă
în scurt timp
că lipseşte
cineva. O
anumită

persoană,
care a fost
mereu tăcută,
dar care a
promis că
vine, nu e

acolo. Cu cât
se apropie
momentul
îmbarcării, cu
atât oamenii
încep să se

îngrijoreze.
Pe lângă
faptul c-ar fi
trist dacă n-ar
veni, ea e cea
care are

confirmarea de la hotel.

Când reuşesc să dea de ea la telefon, ea

explică faptul
că nu se simte
bine şi nu
crede că
poate merge.
Iar când e

întrebată de
camere,
răspunde vag
că nu a
obţinut un
răspuns

concret de la angajaţii hotelului.

Toţi încep să se panicheze.

întreaga
vacanţă e
pusă în peri-
col deoarece
s-ar putea să

nu aibă unde
să stea.
Pasivitate
a Verdelui a
avut
consecinţe

extreme
pentru un
număr mare
de oameni
care au avut
încredere

încă de la bun
început. Prin
simplul fapt
că a tot
amânat şi nu
a făcut nimic,

a pus tot
grupul într-o
situaţie
neplăcută. Au
fost
manipulaţi de

încrederea pe
care au avut-o
într-o
persoană care
a spus un
lucru, dar a

vrut să spună
altceva.
Poate
chiar a avut
intenţii
răuvoitoare,

poate că a
avut intenţii
ascunse,
poate a vrut
să le
plătească

vreo
nedreptate,
reală sau
imaginară,
din trecut,
poate a fost

agresată la
şcoală, iar
acum simte
că are putere,
poate că, pur
şi simplu, n-a

vrut să
meargă în
excursie. Sau
poate că e
doar un Verde
care nu a fost

dispus să
acţioneze şi,
confruntat cu
responsabilit
atea, a băgat
capul la cutie.

în acest caz, vorbim despre o persoană care nu voia, de fapt,

responsabilita
tea pentru
nimic.
Problema este
că îi era atât
de teamă de

conflict, încât
n-a avut
niciodată
curajul să le
spună „nu,
mulţumesc”

foştilor ei
colegi
entuziasmaţi.
Aşa că a fost
de acord. Dar
indiferent

care au fost
motivele,
com-
portându-se
aşa, ea a
trădat tot

grupul şi i-a
făcut pe toţi
să rateze
excursia.
Chiar dacă
arată diferit

de alte forme,
este tot
manipulare.
Comportamen
tul pasiv-
agresiv poate

avea efecte
dramatice,
chiar dacă nu
te gândeşti
aşa la ele.
Aşadar,
vorbim

aici despre un psihopat adevărat?

Acest comportamen t Verde diferă

de cel al
psihopatului
prin faptul că
persoana nu
era pe deplin
conştientă de

ceea ce face.
Dar stai
puţin, vei
spune. *Era*
perfect
conştientă că

acţiunile ei
vor încurca
multă lume.
Da, probabil
era. Dar
mecanismele

de apărare au
orbit-o în faţa
consecinţelor
deciziilor ei.
Practic, a fost
incapabilă să

se gândească
la efectele
acţiunilor
sale.

Deci, ce-am învătat? *t

Psihopatul este în totalitate

conştient de
ceea ce face.
Dacă
persoana
Verde lua în
calcul

consecinţele
inacţiunii
sale, ar fi fost
o dovadă de
cruzime dacă
i-ar fi lăsat pe

prietenii ei să
călătorească
până în
Spania fără să
aibă

rezervare la
hotel. Nu?
Psihopatu
l probabil că
ar încerca
mai activ să

păcălească
grupul şi să-l
facă să intre
în bucluc şi ar
fi şi perfect
conştient că

asta face.
Diferenţa este
că în vreme
ce Verdele se
simte vinovat
pentru

comportamen
tul său,
psihopatului
nu-i pasă că
vacanţa e
distrusă: e

vina lor că
sunt atât de
proşti.
Aşa
funcţionează
comportamen

tul Verde. Îi
fac pe ceilalţi
să le facă
treaba prin
simplul fapt
că se

fofilează. în
final, în-
totdeauna se
găseşte
cineva care să
rezolve

lucrurile cu
care Verdele
n-a vrut să fie
deranjat.
Un sfat
pentru voi,

cei Verzi -
şi luaţi
bine
aminte,
ştiu că
puteţi!

Probabil că
nu v-a trecut
prin cap, dar
treaba e că,
prin com-
portamentul

vostru pasiv-
agresiv, de
fapt, îi
manipulaţi pe
ceilalţi să
intre în

diverse situaţii. Să fugi de propriile respon-sabilităţi este

o trăsătură
psihotică. Şi
ştiu că nu
vreţi să vă
perceapă
lumea aşa.

Aşadar,
gândiţi-vă
cum vă puteţi
schimba
comportamen

tul în acest
sens.

Ceilalţi
vor ajunge să
vă aprecieze
şi mai mult

dacă veţi fi
dornici să fiţi
responsabili.
Pentru
toţi ceilalţi:
asiguraţi-vă

că ţineţi cont
cine pe cine
păcăleşte.

10. PSIHO

PATUL
ALBA
STRU

METIC
ULOS

Nu sunt psihopat.
Sunt un

sociopat activ. Mai studiază!
SHERLOCK HOLMES
într-un cuvânt: nu.

Albaştrii
nu sunt uşor
de perceput
ca psihopaţi.
N-am auzit
niciodată de

aşa ceva. Un
birocrat
pedant,
desigur. O
persoană
înceată, cu o

obsesie
incredibil de
plictisitoare
faţă de
detalii,
categoric. Un

perfecţionist
care doarme
cu regula-
mentul sub
pernă şi se
plânge de

standardele
scăzute ale
tuturor
celorlalţi, da,
da, cu
siguranţă.

Dar psihopat? Nu, e ultima persoană pe care ai suspecta-o.

Desigur, cu toţii am văzut filme despre criminalul în serie tăcut

care nu
scoate nici o
vorbă. Care
are totul
acasă într-o
ordine

perfectă.
Care aşază în
ordine
alfabetică toţi
ochii pe care
i-a scos, în

funcţie de
numele de
familie al
victimei. Dar
asta e în
filme, nu-i

aşa? în viaţa
reală, un
astfel de
compor-
tament ar fi
indicatorul

unei tulburări
severe de
personalitate,
nu al
comportamen

tului
Albastru.
Există
însă trăsături
de
personalitate

care pot face
dificilă
distincţia
dintre un
Albastru şi un
psihopat.

Imaginează-ţi
o persoană
extrem de
Albastră, care
n-are nici o
urmă de

Verde sau
Galben în
profil. Nu este
interesată sub
nici o formă
de relaţii şi

este de
părere că
oamenii sunt
mai degrabă
o pacoste.
Preferă să-şi

petreacă
timpul singur
şi crede că
oamenii
vorbesc prea
mult.

Cum se comportă Albaştrii?
într-o manieră foarte logică şi clară. Neinteresaţi

de oameni şi
de dialogul
social, aceştia
răspund
monosilabic.
Dacă îi rogi

să te ajute, te
vor refuza,
pentru că tu
şi nevoile tale
nu sunteţi
deloc

interesanţi
pentru ei.
Mulţi îi
percep pe
Albaştri ca
fiind

insensibili. Te
privesc fără
nici o
expresie pe
faţă. Te ob-
servă, te

judecă şi te
analizează
fără să spună
nici un
cuvânt. Şi
asta fac şi

mulţi
psihopaţi. Se
holbează la
ceilalţi ca şi
când ar fi
doar nişte

obiecte de
evaluat.
Deseori, nu
ştiu când să
se oprească
din holbat.

Unii
cercetători
menţionează
privirea
„lungă” pe
care o au

psihopaţii, din
moment ce nu
ştiu când e
potrivit să se
uite în altă
parte.

Holbatul este,
de fapt, un in-
dicator al
comportamen
tului psihotic.
Şi Albaştrii

pot să în-
ţeleagă greşit
şi să se
holbeze la
oameni mai

mult decât
trebuie.
Şi tăcerea
poate fi
dificilă pentru
apropiaţii

Albaştrilor.
Aceştia nu
simt nevoia să
irosească
cuvintele.
Chiar şi când

ştiu răspunsul
la o întrebare,
s-ar putea să
nu-l spună
pentru că nu

i-a întrebat
nimeni direct.
Psihopaţil
or nu le pasă
de alţi
oameni, iar

pe cei de care
le pasă
Albaştrilor
poţi să-i
numeri pe
degetele de la

o mână. Dacă
eşti la
periferia
cercului
social al unui
Albastru,

atunci nu va
manifesta
prea mult
interes faţă
de tine.

Avem nevoie
de un
exemplu aici
îmi amintesc
o poveste
despre o
femeie care

era la un
interviu
pentru un loc
de muncă pe
care şi-l dorea
foarte tare.

Directorul general era Galben, zâmbea mult şi era, în general, o

persoană
pozitivă.
Directorul
departamentu
lui financiar,
care se afla şi

el la interviu,
n-a spus mai
nimic şi abia
dacă şi- a
mişcat
privirea.

Femeia a
început să se
simtă
inconfortabil.
După
interviu,

habar n-avea
cum
decursese.
I-am
întâlnit pe toţi
trei şi

întotdeauna
este
interesant să
includ şi un
tip tăcut în
grup. Dacă-i

adresezi vreo
întrebare,
poate să se
uite şi un
minut întreg
în ochii tăi

fără să spună
nici un
cuvânt. Apoi
va da uşor din
cap. Păi, bine,
atunci. Dar

asta poate fi
descurajant
pentru
oamenii
orientaţi spre
relaţii. E

nepoliticos? Poate nu. Dar deseori, aşa e perceput.

Adesea spunem că

trebuie să
avem grijă la
cei tăcuţi.
Chipul acela
rece şi
gânditor, care

nu oferă nici
un indiciu
despre ce se
întâmplă în
mintea cuiva
mi se pare cel

mai
deranjant.
Cum ştiu
dacă am
de-a face
cu un

psihopat sau cu un pedant?
Psihopatul minte tot timpul, fără

nici un motiv
concret. Al-
baştrilor nu le
place să
spună
minciuni şi

preferă să
răspundă
sincer la
întrebări -
indiferent cât
de neplăcut

poate fi
adevărul. Din
moment ce
rareori sunt
interesaţi de
reacţia ta faţă

de adevărul
neplăcut, ei
îşi doresc să
expună
faptele.

în general, psihopatul îi cucereşte pe ceilalţi şi îi menţine într-o

stare de spirit
bună, pentru
ca nimeni să
nu se prindă
că evită să
lucreze.

Albaştrii nu
sunt în mod
special
fermecători.
Nu văd nici
un motiv

pentru care
să-i câştige pe
ceilalţi, chiar
şi ei înşişi
sunt greu de
cucerit.

Vorbele dulci n-au nici un efect asupra lor.

Psihopaţii au o imagine

mult prea
bună despre
ei, se pla-
sează în
centrul
tuturor

lucrurilor şi
îşi asumă
meritele pen-
tru ideile
altora. Un
Albastru îşi va

sublinia
deseori
greşelile şi
punctele
slabe, din
moment ce

nimic nu este
niciodată su-
ficient de bun
- nici măcar
ei.

Desigur, Albastrul va încerca să te facă să-ţi schimbi părerea, să te

convingă să-ţi
asumi
responsabilita
tea pentru o
anumită
sarcină şi aşa

mai departe,
dar asta se
întâmplă în
mod deschis.
Cel mai mare
pericol e că te

plictisesc de
moarte cu
detaliile.
Este, practic,
imposibil să
fii păcălit de

comporta-
mentul pur
Albastru.
Iritat, da, cu
siguranţă.
Păcălit?

Foarte
improbabil.
**Un aspect
important**
în altă parte
în această
carte, descriu

o tehnică de
manipulare
numită
gaslighting\
Asta
înseamnă să

convingi pe
cineva să se
îndoiască de
propria
sănătate
mintală,

întorcând
constant, pe
toate părţile,
tot ce se
întâmplă în
jur şi

schimbând
mereu
regulile
jocului.
Albaştrii nu
fac niciodată

aşa ceva, se
ţin de planul
lor, indiferent
ce se
întâmplă în
jur. Dar din

moment ce
majoritatea
dintre noi,
ceilalţi,
ducem lipsă
de disciplină,

nu avem acel
tip de control.
Aşa că atunci
când profităm
de ocazie şi o
luăm pe

scurtătură
pentru că n-
am citit toate
instrucţiunile,
Albastrul vine
şi ne

şochează cu
întrebări
tulburătoare.
De ce n-ai
făcut una sau
alta?

Aceasta
poate provoca
oarece
confuzie
întrucât pare
că, într-un joc

pe care
credeam că-l
înţelegem,
regulile sunt
inventate.
Exact asta

face un
psihopat.
Adaugă sau
elimină din
adevăr pentru
a-ţi provoca

incertitudine
şi confuzie. îi
oferă putere
asupra ta şi,
în final, nu

mai ştii dacă
vii sau pleci.
Albastrul
poate avea un
efect
asemănător,

chiar dacă
face exact
opusul.
Subliniază
cerinţe şi paşi
care fuseseră

tot timpul în
instrucţiuni,
dar din
moment ce tu
nu prea ştii ce
se află în

manual, pare
că nu-l vei
satisface
niciodată. Şi
până la urmă,
s-ar putea să

crezi că este psihopat într-adevăr.

Care sunt concluziile ?

Comportamen
tul Albastru
n-ar trebui să
fie confundat
cu psihopatia,
pentru că

Albaştrii fac
ceea ce au
spus că vor
face. Sunt
constanţi,
adică exact

opusul
comportamen
tului unui
psihopat.
Prietenul tău
Albastru are

toate
cunoştinţele
despre un
domeniu şi
cunoaşte un
subiect pe

dinafară, în
timp ce
psihopatul
doar citeşte
câte ceva, ca
să se poată

preface
informat.
O recomandare generală

Celor care au
elemente
Albastre
puternice în
profil aş dori
să le spun

următorul
lucru: tot ce
puteţi face
pentru a evita
să fiţi
confundaţi cu

un psihopat
este să
manifestaţi
puţin mai
mult interes
faţă de ceilalţi

oameni şi faţă
de sentimen-
tele lor.
Vedeţi voi, o
grămadă de
oameni sunt

de părere că
psihopaţii
sunt la fel de
calmi şi de
liniştiţi ca
Albaştrii.

Desigur, asta
e o eroare,
dar de ce să
nu fiţi siguri?
Aţi putea să-i
mai întrebaţi,

din când în
când, pe
ceilalţi cum
se simt. Şi aţi
putea chiar să
păreţi

interesaţi de
răspuns. Nu
costă aproape
nimic. Poate
doar câteva
clipe din

timpul vostru (fără îndoială foarte bine gestionat şi preţios).

Tehnică de manipulare

emoţională care
presupune dis
tors io na rea
realităţii
celuilalt şi care
duce, în final, la
confuzie şi
îndoială faţă de
propria

persoană. Cel
manipulat
ajunge, în timp,
să se îndoiască
de propria
percepție,
memorie și chiar
sănătate
mintală, (n.tr.

11. CUM MANIPUL

EAZĂ
UN
PSIHOPA
T O

PERSOA
NĂ
ROŞIE
/

Oamenii care
vor să te
manipuleze şi
să te
folosească
nu- ti vor
spune care

sunt
săbiciunile
tale, pentru
că poate plă-
nuiesc să le
folosească în

continuare în avantajul lor:
ASSEGID
HABTEWOLD
Acum vom schimba scenariul.

Imaginează-ţi
un boxer care
intră în ring
împotriva lui
Mike Tyson.
Boxerul

(necunoscut)
nu poate
ridica braţul
stâng. Mike
Tyson ŞTIE
asta, dar

boxerul NU.
Acum,
imaginează-ţi
că lui Mike
Tyson tocmai
i s-a spus

despre braţ.
Ştiu, sună
ridicol, dar ai
răbdare.
Cu toţii avem
defecte şi

slăbiciuni, iar
un
manipulator
abil exact
asta
urmăreşte. La

fel ca un
boxer care te
loveşte acolo
unde crede că
va produce
cele mai

multe daune,
şi un psihopat
va ataca cele
mai slabe
puncte. De
ce? Din

acelaşi motiv
pentru care o
face şi
boxerul: te
vrea la
pământ, ca să

te poată face
knock-out.
Hai să vedem
cum cade cel
mai uşor
fiecare

culoare în
această
capcană. În
curând, îţi vei
da seama de
ce insist atât

pe valoarea
conştiinţei de
sine. Cea mai
importantă
calitate este
aceea de a te

cunoaşte pe
tine însuţi.
Trebuie să ştii
cum îţi
funcţionează

braţele.
Ambele.
Vom începe
cu cei mai
dificili dintre
toţi: Roşii.

Cum dobori un Roşu

Poate părea ciudat să auzi că Roşii pot fi manipulaţi. Ei

sunt puternici
şi nu lasă pe
nimeni să se
pună cu ei. Se
răzbună
imediat, ceea

ce ar trebui
să-i facă
invincibili.
Sunt oameni
duri,
puternici şi

competitivi,
cărora lupta
le face
plăcere. Cine
ar putea să se
ia de ei?

Unul dintre obstacolele majore pe care trebuie să le depă-

şeşti în
interacţiunea
cu un Roşu
este acela că
trebuie să re-
zişti în faţa

ţipetelor şi a
certurilor. Aşa
că cei care se
tem de
conflicte n-o
să ajungă

nicăieri. Per
total, doar
alte persoane
cu trăsături
Roşii pot face

faţă
certurilor.
Nu, nu
toţi Roşii se
ceartă la
nesfârşit cu

toată lumea
din jur, dar
dacă vrei să-l
faci pe unul
să fie de
acord cu ceva

împotriva
voinţei sale,
atunci vor
apărea
conflicte.
Face parte

din tipar. Alţi
Roşii pot face
faţă, pentru
că nu iau
totul prea
personal.

Şi la fel se întâmplă şi cu psihopaţii.

Gândeşte-te la tine. Când cineva

te ceartă, mai
ales o per-
soană la care
ţii, te
afectează
într-un mod

negativ. Nu îţi
vine deloc
bine. Te simţi
inconfortabil,
simţi o stare
de anxietate

ca un ghem în
stomac când
eşti criticat
sau când vezi
o faţă
furioasă.

Dar cum
reacţionează
un psihopat?
Răspunsul: nu
reacţionează.
Psihopatului

nu îi pasă. El
nu simte
nimic. Vede o
expresie
mânioasă, o
poziţie

agresivă şi
aude cuvinte
pline de furie.
Şi se întreabă
cum se poate
folosi de acea

agresivitate.
Făcându-i pe
Roşii să-şi
direcţioneze
furia în altă
direcţie,

psihopaţii se pot folosi de ea.

Slăbiciunile Roşilor

Aroganţi, agresivi,

calcă oamenii
în picioare,
nu sunt buni
ascultători, se
grăbesc prea
tare, îi

comandă pe
cei din jur,
autoritari,
intoleranţi şi
egoişti.

Putem găsi astfel de exemple în orice şcoală.

Puştiul A, micuţ de

statură, dar
foarte isteţ,
care este
deseori
agresat de
puştiul B,

apelează la
cel mai
scandalagiu
băiat din
şcoală, C,
recunoscut

pentru
temperament
ul său agresiv.
A îl
informează pe
C că B a spus

nişte lucruri
destul de
urâte despre
el. C îşi
pierde
cumpătul şi

merge
imediat să-l
bată pe B.
Acum A s-a
răzbunat pe B
fără să ridice

un deget. S-a folosit perfect de agresivitatea lui C. După, desigur va

merge la B şi
îi va spune că
e groaznic că
a fost bătut; C
e un
nemernic!

Un exemplu banal, desigur, dar aceeaşi psihologie

poate fi
folosită şi în
situaţii mai
complexe.
Dacă ai nişte
angajaţi se-

niori, dintre
care unul este
cunoscut
pentru
atitudinea sa
răzbunătoare,

atunci ai
ocazia
perfectă
pentru
manipulare.
Dacă-i poţi

exploata
maniera
agresivă
pentru ca el
să-ţi atace, să
spunem, cel

mai aprig
competitor,
atunci ai
parte de o re-
sursă
excelentă.

Secretul este
să te asiguri
că nu eşti
prins în
schimbul de
focuri.

Şi dacă
tot vorbim de
a fi prins în
tranşee:
imaginează-ţi
că A, B şi C

conduc,
fiecare, câte o
ţară cu putere
militară
uriaşă.

O altă slăbiciune care o poate manipula un psihopat la Roşii este de

a profita de
conştiinţa lor
încărcată.
(Da, Roşii au
şi ei una,
chiar dacă nu

ai crede.) Sau
îl pot înfrunta
pe Roşu într-o
manieră
nouă. Ei sunt
deseori

înconjuraţi de
oameni care
le evită
privirea şi
care o iau la
sănătoasa pe

holuri când îi
văd. Dar
gândeşte-te
ce s-ar putea
întâmpla dacă
s-ar întâlni cu

cineva care
nu face asta.
Care se uită
în ochii lor.
Ce s-ar

întâmpla atunci?

Hai să luăm un exemplu.

Cazul lui Mike si al Pernillei

*

Mike lucrează pentru un conglomerat

media, unde
lucrurile au
început să se
mişte foarte
rapid de când
a venit noua

şefă. Lui Mike
îi convine să
nu aibă prea
multe de
făcut.
Beneficiază

de un salariu
mare, dar
preferă să-i
lase pe alţii să
facă toată
treaba. Se

bucură să
participe la
şedinţe
importante,
unde se poate
lăuda, şi le

poate spune
tuturor cât de
valoros este
el pentru
companie.
Mai mulţi

dintre colegii
lui Mike au
observat
destul de
repede un
tipar. îşi

asumă
meritele
pentru treaba
făcută de alţii
şi întotdeauna
dispare când

urmează veşti
proaste.
Dar noua
sa şefă a
văzut ce-i
poate pielea.

Pernilla este
noul CEO al
companiei.
Mike a
studiat-o pe
Pernilla o

perioadă şi şi-
a dat seama
că este foarte
autoritară, se
aprinde uşor
şi nu se

sfieşte să-i
certe pe
oameni în
public.
întrerupe şe-
dinţele, dă

buzna şi preia
frâiele. Cere
informaţii de
la angajaţi
într-un
termen foarte

scurt. Pernilla
n-are nici o
problemă să
ţipe pe holuri.
Pare că e
complet

indiferentă la
reacţiile
celorlalţi.
Conducerea
companiei i-a
dat sarcina de

a curăţa
organizaţia şi
de a crea
stabilitate şi
de a aduce
profit. în de-

curs de un an,
şi fără să facă
eforturi
evidente,
Pernilla a con-
cediat o

treime din
personal şi a
adus oameni
noi pe care i-a
recrutat
singură.

Deţine
controlul
asupra
fiecărui
detaliu.

Mike încă nu face mare lucru. în schimb, ia prânzuri scumpe pe

banii
companiei şi
merge la
şedinţe cu
clienţi impor-
tanţi. După

şedinţe, dă
rezumatul
altcuiva şi-şi
vede de trea-
ba lui. Dar cu
acest stil nou

în companie,
nu va fi în
stare să
continue
această mică

şaradă prea
mult timp.
înainte să
vină Pernilla
în companie,
Mike se purta

cu colegii
puţin diferit
decât o face
acum. Avea
un fler
natural pen-

tru
slăbiciunile
tuturor.
Obişnuia să
meargă la
directorii ge-

nerali şi să se
plângă de
presiunea pe
care o
resimte, în
cele din urmă

directorul
prelua câteva
dintre
responsabilită
ţile lui. Unui
alt manager,

Mike îi
aducea,
zâmbitor,
cafeaua, ceea
ce-l făcea să
pară un tip

foarte de
treabă, iar
managerul îl
aprecia.
Rezultatul era
că Mike avea

un aliat de
fiecare dată
când se ivea
problema
neproductivit
ăţii.

Mike a înţeles că Pernilla nu va cădea în capcana lui. Dacă îi

aducea
cafeaua, îl
privea
suspicioasă.
Flatarea nu
funcţionează

în cazul
comportamen
tului Roşu.
Dacă Mike
spunea că are
multe de

făcut, Pernilla
îi răspundea
că toţi au
multe de
făcut şi că ar
face bine să

lucreze mai
mult. Trebuia
să găsească
altă tehnică
pentru ea.

Mike şi-a dat seama că-i va fi greu s-o manipuleze pe noua directoare.

Dar nu era
pregătit să-şi
piardă poziţia
confortabilă.
Era de mulţi
ani în

companie şi îi
e prea bine
acolo ca să
vrea să plece.
Aşa că
trebuia să

găsească o
modalitate să
o ţină pe
Pernilla
departe de
teritoriul lui.

După ce a
studiat-o din
culise, i-au
venit nişte
idei. Pernilla
părea să fie

complet
indiferentă la
părerile
celorlalţi
despre stilul
ei autoritar.

Soluţia lui a fost pe cât de simplă, pe atât de genială. în loc să se

îndepărteze
de Pernilla,
asemenea
tuturor
celorlalţi
colegi ai săi,

Mike şi-a
propus să se
apropie de ea.
A cerut
să-i raporteze
ei direct, deşi

mai era cel
puţin un nivel
de
management
între ei. Mike
şi-a dat

seama că
Pernilla are
ceea ce se
numeşte
perspectivă
de ansamblu.

Vede rezul-
tatul general
şi imaginea
de ansamblu,
dar asta o
face să nu

observe ce e
chiar în faţa
ei şi o face să
piardă din
vedere detalii
importante.

Aşa că el se
va poziţiona
foarte, foarte
aproape de
ea. în felul
acesta, poate

să stea cu
ochii pe ea şi
să-şi dea
seama
imediat dacă
ea consideră

că ceva nu e în regulă cu el.

Pernilla are o minte ascuţită şi

vrea, şi ea,
rapoartele lui
Mike. încă n-
are nici un
motiv să nu
aibă

încredere în
el, iar el face
o treabă bună
spunându-i
tot ce vrea să
audă. Foloseş-

te cuvinte
precum
„rezultate”,
„ritm alert”,
„hotărâre” şi
„concluzie”,

pentru că el
ştie ce
preţuieşte ea.
îi dă de
înţeles că-i
admiră

abilitatea de a
acţiona, chiar
şi atunci când
decizia nu e
populară.
Chestia asta

se apropie
periculos de
mult de
flatare, ceea
ce nu
funcţionează

la Pernilla.
Este imună la
asta şi ar
deveni
imediat
suspicioasă

dacă ar
începe el să-i
umfle egoul
cu
complimente.

Dar Mike
e mai deştept
de atât. Îi
spune că i-ar
plăcea să fie
mai raţional,

mai
concentrat pe
obiectiv, în
loc să se tre-
zească prins
în chestiuni

emoţionale.
Cam ca...
Pernilla. Apoi
o lasă aşa. Nu
se aşteaptă la
nici o laudă.

Acum, i-a
inoculat
impresia că el
o respectă, ba
chiar o
admiră.

De ce face asta? De ce să-ţi asumi acest risc? Psihopaţii au un simţ

intuitiv
pentru
nevoile
oamenilor. Şi
chiar şi Roşii
au nevoie de

aliaţi. Cu
toate că iau
decizii
controversate
, nu sunt
complet

insensibili sau
inumani. Pot
fi pragmatici
atunci când
îşi fac treaba,
chiar dacă

înseamnă că
vor dormi
prost. Dar
acum Pernilla
a găsit brusc
pe cineva

care-i
apreciază ma-
niera uneori
brutală. Spre
deosebire de
tot restul

personalului,
Mike nu pare
să fie speriat
de ea (şi nici
nu este -
psihopaţilor

nu le e frică
de nimic). Iar
Pernilla
respectă asta.
Mike
continuă să

facă ce a
început. îi
spune
Pernillei:
„Poate că n-o
să-ţi placă ce

am de zis, dar
sunt foarte
impresionat
de felul în
care ai adus
această

companie pe
linia de
plutire”, încă
o dată, asta
nu e
linguşeală

directă, iar
incluzând
acea
consemnare
(„poate că n-o
să-ţi placă ce

am de zis”),
care arată că
el ştie că se
poate să fi
întins puţin
coarda, evită

furia ei. în
schimb, el se
ascunde în
spatele măştii
sincerităţii, la
care nici

măcar
Pernilla nu
este imună. Şi
destul de
repede,
Pernilla lasă

garda jos fără
să-şi dea
seama de
asta. îl
consideră pe
Mike unul

dintre aliaţii
ei şi nu crede
că trebuie să
stea cu ochii
pe el.

Cum s-a întâmplat asta?

încercare a de a manipula un

Roşu necesită
curaj. Doar ci-
neva pregătit
să-şi asume
riscuri
considerabile

ar îndrăzni să
încerce aşa
ceva. în unele
cazuri, ar fi o
prostie fără
margini, în

special dacă
ai de-a face
cu un director
care are
puterea de a
te da afară

oricând are
chef.
Hopa,
acum iar
gândim logic!
Am decis că

nu mai facem
asta. însă
psihopaţii nu
sunt de
aceeaşi
părere cu noi.

Să mergi la
un şef care e
recunoscut că
urăşte
linguşitorii
ne-ar provoca

anxietate şi
mie, şi ţie. Ar
fi ca şi când
ai intra în
cuşca leului şi
ai încerca să

mângâi bestia
înfometată.
Nimeni n- ar
face asta fără
un motiv
întemeiat.

însă
pentru
psihopat,
acesta e doar
un joc, iar
jocul nu e

deloc stresant
pentru el. Nu
consideră că
riscă vreun
lucru. Dacă ar
fi expus, doar

ar ridica din
umeri şi ar
începe
negocierea
salariilor
compensatorii

. Asta trebuie
să înţeleagă
Roşii. Pot fi
păcăliţi de
cineva care
nu vede

pericolul ca
fiind pericol.
Psihopaţii
radiază de
încredere în
sine. Iar Roşii

observă şi
respectă, ba
chiar simt
admiraţie faţă
de oamenii cu
încredere în

sine. în
sfârşit, cineva
care se ridică
la acelaşi
nivel cu ei!

Cu toate că Roşul îşi dă seama că a fost, spre exemplu, lin-guşit, tot

simte un
oarecare
respect
pentru
persoana care
a îndrăznit s-o

facă. Şi dacă
e ceva ce
respectă
Roşii, acestea
sunt curajul şi
stima de sine.

Uneori,
poate fi
eficient să
lauzi un Roşu
- subtil, ţine
minte! -

pentru ceva
pentru care,
de obicei,
este criticat.
De exemplu,
mulţi Roşii au

auzit despre
ei că ar fi
insensibili şi
distanţi. Însă
ei cred că
doar au făcut

ceea ce
trebuia făcut
sau au spus
ceea ce
trebuia spus.
Am spus de

multe ori că
un Roşu
acceptă dacă
află că nu-l
plac oamenii.
Dar asta nu

înseamnă că
îi place. Unii
Roşii sunt de
părere că
frica este o
parte

inevitabilă a
slujbei, dar la
fel ca toţi
ceilalţi, chiar
şi Roşii ar
prefera să fie

plăcuţi şi
respectaţi
pentru cine
sunt ei. Doar
că nu arată
asta la fel ca

ceilalţi. Aşa
că
manifestarea
admiraţiei
poate fi o
unealtă

eficientă
împotriva lor.

Un alt truc

Poţi să
diminuezi
comportamen
tul greşit al

unui Roşu.
Dacă ştiu că
lucrurile sunt
pe cale s-o ia
razna cu şeful
meu Roşu, şi

nu vreau să
am de-a face
cu asta,
atunci pot
preveni
această

situaţie
folosind o
tehnică de
manipulare
clasică
numită

„sentimentul
de vinovăţie”.
Pentru că
până şi Roşii
au conştiinţă.

Hai să

vedem cum

decurg

lucrurile

pentru Mike.

Din nou,

Mike şi

Pernilla

Uneori, chiar
şi Mike îi

arată
adevărata
faţă Pernillei.
El ştie că va
trebui să-i
dea nişte

veşti proaste,
din moment
ce un proiect
pe care-l
coordona s-a
prăbuşit. îi

trebuie ceva
care s- o
împiedice să-
şi piardă
cumpătul şi
să ţipe la el

când află
despre ce e
vorba. Ştim
deja că ea şi-a
câştigat
reputaţia de

om care
„spune
lucrurile pe
şleau”. Chiar
dacă este o
persoană

Roşie şi nu
expune nimic
în exterior,
Pernilla chiar
are
sentimente.

Acesta este primul test al lui Mike. El începe cu: „O să te înfurii,

să ştii”.
Pernilla a
început să-l
placă pe Mike
şi nu vrea să-l
rănească

intenţionat.
Aşa că se
abţine şi face
tot ce poate
ca să nu-şi
piardă

cumpătul.
Veştile despre
proiect sunt
proaste,
foarte
proaste, dar

Mike ştie cum
poate s-o
scoată la
capăt. Merge
până-ntr-
acolo încât

descrie ce
aptitudini ar
fi necesare
pentru a
rezolva
problema. Şi,

bineînţeles, el descrie punctele forte ale Pernillei,

Ea acceptă

confirmarea
propriilor
aptitudini şi-şi
asumă
sarcina de a
face curat

după Mike.
Iar Mike, cu o
dexteritate
aproape
miraculoasă,
a reuşit să

delege
această
mizerie făcută
de el chiar
şefului, o
persoană care

câştigase, în companie, numele de „Tipa cu disponibilizarea”. Şi din

moment ce
Mike a reuşit
să evite o
critică
brutală, data
viitoare el va

face acelaşi
lucru. Acum
ştie că
Pernilla poate
să se
controleze

când vrea.
Câtă vreme
Pernilla
repară
daunele, Mike
îşi ia o pauză

lungă de
masă la
clubul de golf.
Pe banii
companiei,
desigur.

Pernilla
este perfect
conştientă că
e greu de
suportat de
ceilalţi şi,

chiar dacă nu
o arată,
treaba asta o
deranjează
puţin. Vrea să
facă o treabă

bună şi face
tot ce-i stă în
puteri să le
ofere
rezultate
satisfăcătoare

conducătorilo
r companiei.
Ba chiar e
mândră de ea
că a reuşit să
nu

izbucnească
în faţa lui
Mike. De fapt,
îi e oarecum
recunoscătoar
e că a ajutat-o

să rămână
calmă. Iar
Mike a mai
strâns încă
puţin laţul.

Mike continuă să strecoare mici complimente, dar nu o face niciodată pe

faţă. De exemplu, el se asigură că o compli-mentează pe Pernilla în

faţa
directorilor
generali de
care ştie că
ea ascultă.
Asta implică

să-i
menţioneze
directorului
de finanţe cât
de
impresionat

este de
viziunea ei de
ansamblu
asupra
companiei.
Directorul de

finanţe este
Albastru şi
onest şi-i va
spune asta
Pernillei. Ştii
ce a zis Mike?

Asta e o miş-
care extrem
de
inteligentă,
pentru că nu-l
face pe el să

arate ca un
linguşitor.
Dimpotrivă,
nu i-a spus
direct
Pernillei pen-

tru că ştie că
ei nu-i place
asta.
În
continuare
Mike nu face

nimic care să
merite
menţionat. El
doar se
învârte prin
birou,

primeşte un
salariu baban
şi conduce o
maşină
scumpă
împrumută de

companie şi
despre care îi
spune familiei
sale că a
cumpărat-o
singur. Toţi

vecinii cred
că e maşina
lui. Asta îi
convine,
pentru că îi
place statutul.

La un moment, un client important a sunat la o firmă sus-

ţinând că nu i
s-a livrat
nimic aşa
cum ar fi
trebuit. Mike
reuşeşte să

preia el
apelul şi este
forţat să facă
ceva. Clientul
are perfectă
dreptate.

Mike n-a
ridicat un
deget ca să
ajute, pentru
că asta ar fi
însemnat

multă muncă,
pe care el n-
avea nici o
intenţie s-o
facă. Aşa că
merge la

Pernilla şi îi
spune,
amărât, că
probabil îl va
concedia
pentru asta,

pentru că
acum
lucrurile au
luat-o
complet
razna.

Pernilla,
care (fără să-
şi dea seama)
s-a obişnuit
cu tacticile de
vinovăţie ale

lui Mike, e conştientă cât de mulţi oameni a înlocuit în companie. Şi

decide pe loc
că n-o să-l
concedieze pe
Mike,
indiferent ce
urmează să-i

spună. Ba
chiar el
reuşeşte să
obţină o
promisiune că
nu-l va da

afară. Apoi, în
cele din
urmă, îi dă
veştile care
sunt absolut
catastrofale,

de la început
până la final.
Şi, desigur,
are de
sugerat şi o
soluţie.

Şi circul continuă.

Ce putem învăţa?

Trucul în cazul Roşilor este că nu

poţi face
nimic prea pe
faţă, iar
manipulatorii
pricepuţi ştiu
asta. Nu

ajung niciodată la miezul problemei şi-şi ascund acţiunile în spatele altor -

chestiuni. Un
Roşu te-ar
confrunta
imediat dacă
ai încerca să

faci ceva
prostesc.
Metoda
psihopatului
este să facă
ceva total

neaşteptat.
Pot chiar să
reuşească cu
Roşii doar
prin pură
îndrăzneală.

Odată ce-au
obţinut
încrederea
unui Roşu,
şeful doar
ascultă, da

din cap şi e
de acord. Nu
va verifica
nimic, pentru
că detaliile
sunt

plictisitoare,
iar Roşilor nu
le place să se
uite în urmă.
Secretul este
să intri pe sub

pielea lor. Dar
după cum am
menţionat
mai devreme,
psihopatul nu
are emoţii

când îl minte
pe şeful
şefului. Nu se
înroşeşte la
faţă şi nici nu
dă alte

semnale de
stres. Nu se
simte deloc
stresat.
(Pentru el, nu
e cu nimic

diferit de
momentul în
care cheamă
un taxi. Ce se
poate

întâmpla cel
mai rău?)
Nici Roşii
nu cer ajutor.
Dacă au
impresia că

ceva e în
neregulă, vor
încerca să
rezolve
singuri,
pentru că

sunt un soi de
lup singuratic
în interiorul
lor. Astea sunt
veşti
nemaipome-

nite pentru
un maestru
manipulator,
care îşi poate
copleşi
victima cu

acelaşi
tratament
pentru mult
timp, înainte
ca aceasta să

ceară ajutorul cuiva.

Cât a supravieţuit Mike în umbra

Pernillei?
Ei bine,
exemplul
este bazat
pe o

situaţie
reală şi,
din câte
ştiu, a
rezistat

zece ani
5n acea
companie.
Atunci
când

Pernilla l-a
expus, în
sfârşit, eu
şi colegii
mei am

petrecut
şase luni
ajutându-i
pe cei din
firma

respectivă
să
gestioneze
situaţia.
Haosul de

după
plecarea
lui Mike a
fost atât
de mare,

încât a
fost aproa-
pe
imposibil
de

rezolvat,
iar când
situaţia a
devenit
critică,

nimeni nu
mai avea
încredere
în nimeni

.12. CUM MANIPULEAZĂ

UN
PSIHOPA
T O

PERSOANĂ GALBENĂ

„De ce te las să mă consolezi?” o privi uimit.

Pentru că m-am asigurat că

nu mai ai pe
nimeni la
care să
apelezi.
KRESLEY
COLE,
LOTHAIRE

Slăbiciunea
Galbenului
este că refuză
să discute
despre slăbi-
ciunile sale.

Este
incredibil de
deprimant şi
oricum este
de părere că
oamenii, în

general, se
concentrează
prea mult pe
lucrurile
negative. N-ar
trebui, mai

bine, să fim
fericiţi şi op-
timişti? Cu
siguranţă
poate fi o
calitate să

vezi partea
frumoasă a
vieţii, dar
dacă se
întâmplă să
dai peste o

grămadă de
gunoi, atunci
ar trebui să o
iei aşa cum e.
Galbenul
este o

persoană
orientată spre
relaţii. Îi
place să
socializeze
aproape tot

timpul şi cu
persoane
diferite
pentru că
primeşte
energie de la

alţii, dar şi
oferă multă
energie îna-
poi. Vrea să
se distreze, să
râdă şi să se

prostească.
Dezavantajul
este că,
deseori, este
dependent de
alţii să poată

funcţiona cum trebuie. Fără mulţi oameni cu care să interacţioneze, se retrage în

el şi devine
mai slab
decât este, de
fapt. Nu e
deloc
stimulat, iar

ideile şi
entuziasmul
său dispar.
Nimic nu mai
e distractiv.
Nu mai poate

să vorbească,
să se
prostească şi
să râdă cu
ceilalţi şi nu
mai poate să

le ceară
părerea
despre ideile
sale.
Ei sunt în
mod categoric

fiinţe sociale.
Şi este
slăbicunea
Galbenului.
Să nu aibă pe
cineva cu

care să stea
de vorbă este
cel mai rău
lucru care i se
poate
întâmpla. Din

moment ce un
Galben
trebuie să
vorbească,
are nevoie de
cineva care

să-l asculte.
Un psihopat
inteligent
care aspiră să
controleze un
Galben va

începe
procesul de
manipulare
separându-şi
victima de
ceilalţi.

Psihopatul îl
izolează pe
Galben de
prieteni şi de
familie şi-l
împiedică să

ia parte la
evenimente
sociale. Puţin
câte puţin, îi
micşorează
victimei

reţeaua de
contacte, tră-
gând, treptat,
persoana cât
mai aproape
de el.

E evident ce câştigă psihopatul din asta: dacă victima n-are pe nimeni cu

care să
vorbească,
psihopatul
poate lua
rolul singurei
persoane care

ascultă. El
devine
singura
persoană
căreia chiar îi
pasă, care

încă îl
apreciază pe
Galben, în
ciuda
greşelilor şi a
slăbiciunilor

sale. (Poţi fi sigur că psihopatul l-a informat deja pe Galben că aşa stau

lucrurile.)
Psihopatul va
juca rolul
ultimului
confident şi
prieten, ceea

ce-l va face
incredibil de
important
pentru
victimă. Dacă
şi psihopatul

îl
abandonează?
Atunci chiar
n-ar mai avea
pe nimeni!

Dar cum reuşeşte un psihopat să facă asta? Este teribil de simplu.

întorcând
slăbiciunile
Galbenului
împotriva lui.
Şi cum arată
lista de

slăbiciuni a Galbenului? Păi, hai să vedem!

Slăbiciunile Galbenului

Egoist,
superficial,
egocentric,
exagerat de
sigur pe sine,
promite

multe, dar nu
îndeplieşte,
împrăştiat,
nepăsător,
uituc, uşor de
ofensat,

sensibil,
dezorganizat,
prostuţ,
vorbeşte prea
mult, un

ascultător
fără speranţă.
Şi lista
poate
continua,
deşi, desigur,

toate aceste
caracteristici
nu se aplică
tuturor
Galbenilor.
Dacă ai arăta

această listă
unui Galben,
s-ar înfuria cu
adevărat. Sau
poate s-ar în-
trista. Iar asta

ne oferă o
informaţie
foarte
importantă -
noi, restul, nu
vrem să

întristăm
intenţionat o
altă persoană.
Nu vrem s-o
rănim; nu
vrem să ne

punem rău cu
ea.
    însă unui
psihopat nu-i
pasă de
sentimentele

altora. Oricât
de rău l-ar
face pe
Galben să se
simtă
arătându-i

această listă,
nu contează.
Psihopatul o
să obţină ce-şi
doreşte,
indiferent de

preţ. Dacă
prietenul sau
partenerul
Galben
trebuie să
adoarmă

plângând... ei bine, asta-i viaţa.

Psihopatul înşelător şi manipulator îi

spune deseori
victimei sale
Galbene că
vreun prieten
a zis ceva de
rău de ea. Ce

lovitură pe la
spate! Apoi,
lucrurile s-au
pus în
mişcare.

Permite-mi să-ţi dau un exemplu:

Cazul lui Lars si al Annei

Lars este un
tip vesel şi
pozitiv şi îi
place să stea
de vorbă cu
toată lumea.

Prin natura
lui, este
deschis şi
fericit. Toată
lumea pare
să-l placă şi

chiar dacă,
uneori, poate
să fie egocen-
trie, se
înţelege cu
majoritatea

oamenilor.
începe să iasă
cu psihopata
Anna, care-l
citeşte destul
de repede

pentru că, de-
sigur, el nici
nu e atât de
greu de
înţeles. E
deschis în

legătură cu
orice - poate
puţin prea
deschis. Anna
îl oglindeşte
pe Lars şi îl

face să se
simtă
confortabil în
preajma ei.
Glumeşte,
râde şi e

destul de
nebunatică,
încât Lars să
creadă că e
interesantă.

Dintr-un motiv sau altul, Anna îl vrea pe Lars doar pentru ea, ca să-l

poată
controla
complet.
Momentan,
nu avem de
ce să ne

gândim la
motivul real.
Dar Lars
cunoaşte
atâţia oameni.
Pare să ştie

pe toată
lumea! Anna
trebuie să
înceapă de
undeva.

Anna îi mărturiseşte lui Lars că Simon, cel mai bun prieten al lui,

a spus că
începe să se
sature de
Lars şi de
felul în care
exagerează.

Lars e
conştient de
faptul că fix
asta face:
tinde să
exagereze ca

să facă
lucrurile să
pară mai
interesante
decât sunt
deja. Nu face

asta ca să-i
irite pe
ceilalţi; pur şi
simplu se
întâmplă.
Chiar dacă nu

e nimic
răuvoitor la
Lars, îi vine
uşor să
creadă că
Simon este

enervat de comportamentul lui.

Anna îl asigură pe Lars că nu e

nimic serios,
însă zilele ur-
mătoare, ea îi
spune că
acum Simon
crede că e

arogant şi că
domină toate
discuţiile.
Lars începe
să se simtă
trist, nu doar

pentru că e
extrem de
sensibil la
critică, aspect
de care Anna
şi-a dat

seama de la
bun început,
dar şi pentru
că e şi mai
greu pentru
el să accepte

astfel de
critici de la
un prieten
bun. Se simte
înjunghiat pe
la spate.

în cele din urmă, Lars se gândeşte mai bine. Pare destul de ciudat. Chiar

a spus Simon
asta? Dar n-
are nici un
motiv să se
îndoiască de
Anna, care

mai
menţionează
şi alte lucruri
pe care le-a
spus Simon,

iar toate par credibile.

Acum, Lars este foarte îngrijorat. Se

decide să stea
de vorbă cu
Simon şi să
rezolve
situaţia, dar
Anna îl

opreşte. Doar
nu vrea să
pornească o
ceartă, nu?
Asta e altceva
ce a înţeles

de la bun
început
despre Lars:
nu-i plac
conflictele. în
schimb, Anna

sugerează că
ar trebui să ia
o mică pauză
în ceea ce-l
priveşte pe
Simon, să-l

lase o
perioadă ca
să treacă
peste. Simon
a fost cam
deprimat în

ultima
perioadă -
incredibil de
pesimist! Ea
nu înţelege ce
se întâmplă

cu el. Poate
că trece
printr-o
perioadă
grea? Mai
bine să-l lase

în pace o peri-
oadă, iar el îşi
va reveni,
până la urmă,
nu-i aşa? Lars
e de acord;

sună
rezonabil. E
mulţumit că
cineva mai
poate gândi
raţional.

în curând,
Anna îl scoate
complet din
peisaj pe
Simon şi o
face în aşa

fel, încât să
pară că a fost
alegerea lui,
când, de fapt,
ea se află în
spatele

tuturor
lucrurilor.
Acesta este
un proces
care necesită
timp, dar

Anna are tot timpul din lume să-l îndepărteze pe Simon de Lars.

Cât timp
se întâmplă
toate acestea,
ea îl ţine pe
Lars ocupat
cu alte

treburi. Dar
el suferă. Îi
este greu să-l
piardă pe
Simon. Se
cunosc de

mulţi ani, iar
Simon a fost
cel mai bun
prieten al lui.
Cât timp
ridică această

problemă de
faţă cu Anna
şi îi explică
faptul că o să
ia, până la
urmă,

legătura cu el
- deja şi-au
dat mesaje şi
au stabilit să
se întâlnească
la prânz -, ea

găseşte o
metodă de a-i
împiedica să
se întâl-
nească. Nu
vrea ca Lars

şi Simon să
lămurească
situaţia.

în aceeaşi
zi în care Lars
hotărăşte să

se întâlnească
cu Simon la
prânz, Anna
fie va avea o
ieşire
nervoasă

acasă şi va
susţine că
Lars n-o mai
iubeşte, sau
va exista o
criză la locul

ei de muncă,
sau va avea o
problemă de
sănătate.
Poate chiar o
rudă

apropiată
care a murit.
Indiferent de
ce, Lars
trebuie să
rămână acasă

şi s-o sprijine.
Nu se mai
duce la nici
un prânz, din
moment ce
este un

bărbat bun la
suflet care îşi
iubeşte
prietena.
Următoarea
lor încercare

de a se întâlni
sfârşeşte la
fel. Fără să-şi
dea seama,
trece un an şi
Lars nu a dis-

cutat cu
Simon.
Ups! Cum s-a întâmplat asta?

Nu e nici o
îndoială că
Galbenii sunt
sensibili în
special atunci
când vine

vorba de
pierderea
unei relaţii,
iar un mod de
a-i
dezechilibra

este dacă
sădeşti mici
seminţe de
îndoială în
mintea lui.
Comentarii

precum
„Chiar
trebuie să
vorbeşti
despre tine
tot timpul?”

creează
confuzie în
mintea unui
Galben.
Desigur, e
adevărat,

parte din
comportamen
tul său are un
anumit grad
de
egocentrism,

dar chiar şi
un Galben
trebuie să
poată vorbi
despre el din
când în când.

Dar
psihopatul se
asigură că îl
face să se
simtă vinovat
de fiecare

dată când
face asta.
Psihopatul va
vorbi la
nesfârşit
despre

atitudinea
narcisistă a
Galbenului şi
despre cum
acest lucru îl
răneşte

profund.
Galbenii nu
vor să-i
rănească pe
cei la care ţin,
aşa că evită

Şi mai are şi alte coarde sensibile. Psihopatul va mai afirma că Galbenul se

repetă tot
timpul. Când
aceasta din
urmă nu- şi
aduce aminte
la ce se

referă,
răspunsul
este „Dar nu
asculţi
niciodată!” Şi
asta e

adevărat.
„Galben” nu e
sinonim cu
„bun
ascultător”.
Iar el chiar

ştie asta.
Problema este
că are atât de
multe de zis,
încât cam uită
să mai asculte

şi ce spun
ceilalţi.
Una e să-i
explici unui
Galben că îi
irită pe

ceilalţi şi le
răneşte
sentimentele
când nu-i
ascultă şi,
prin urmare,

îl rogi să-i
lase şi pe alţii
să intre în
conversaţie
mai des.
Acesta este

un feedback
delicat,
ambalat, să
sperăm, într-
un mod
amabil, în aşa

fel încât să
aibă şansa să-
l digere şi să-
şi schimbe
com-
portamentul.

Dar alta este
să te plângi
constant că
nu te ascultă
şi să inventezi
lucruri care

n-au fost
niciodată
spuse.
Aceasta este
manipulare
psihologică

negativă.
Psihopatul
perseverent
poate obţine
ce alţii nu au
reuşit: pot

face Galbenul
- fie că e
vorba de un
iubit sau de o
iubită, fie de
un coleg sau

de un şef - să
asculte. Şi
asta face un
psihopat când
vrea ceva
anume.

Există mai multe metode să dobori un Galben: îi spui, în mod

repetat, că ar
trebui să fie
mai serios, să
nu mai râdă
tot timpul şi
să nu se mai

prostească
mereu. Ar
trebui să ia
viaţa mai în
serios.
Psihopatul se

poate preface
că este
personal
ofensat de
aproape toate
glumele pe

care le face
Galbenul.
Rasist sau
sexist,
insensibil sau
grosolan -

orice poate fi
criticat. *Cum*
ai putut face
o glumă
despre
persoanele

blonde? Chiar
ai râs de
căţelul ăla
care s-a lovit
de copac?
Cum ai putut?

Era surd; nu ai văzut cum au reacţionat oamenii? Iar umorul, central pentru

caracterul
unui Galben,
începe să
dispară
treptat, în
curând devine

de
nerecunoscut
şi din ce în ce
mai mulţi
oameni se
îndepărtează

de el.
Galbenul
care, înainte,
era atât de
plin de viaţă,
acum este

Cum merg lucrurile pentru Lars și Anna?
După 18 luni cu Anna, Lars

nu mai este el
însuşi. Simon
a ieşit
complet din
peisaj şi,
odată cu el, la

fel şi tot
cercul de pri-
eteni de care
lui Lars îi este
incredibil de
dor. Toţi i-au

întors spatele.
Nu-l mai plac.
Din moment
ce a devenit
dureros de
conştient ce

om rău este, e
dificil să-şi
găsească
prieteni noi.
înainte de
Anna, el n-

avea nici cea
mai vagă idee
că ceilalţi îl
considerau
narcisist.

De fiecare
dată când cei
doi se întorc
de la cină sau
de la vreo
petrecere, ea

îi spune ce
greşeli a făcut
toată seara.
L-a întrerupt
pe Jan sau pe
soţia lui Jan,

i-a spus o
glumă nepo-
trivită lui
Hank şi a stat
prea mult de
vorbă cu Mia.

Poate chiar a
stat prea mult
de vorbă cu
Mia, dar asta
doar pentru
că Mia nu-l

cunoştea şi
voia să aibă
ocazia de a
discuta cu ci-
neva care nu
ştia ce ticălos

e. A fost o
uşurare să
aibă pe cine-
va cu care să
vorbească, iar
ea a râs toată

seara la
glumele lui
stupide.
Anna,
care e perfect
conştientă cât

de bine s-a
distrat Lars,
vrea ca el să
aibă o
amintire
proastă

legată de
această seară.
Aşadar, atunci
când ajung
acasă, face o
întreagă

scenă despre
cum el a
flirtat pe faţă
cu Mia. Anna
e în lacrimi şi
ţipă, iar când

Lars o acuză
că e geloasă
fără motiv, îi
spune că îl
iubeşte foarte
mult şi că-i e

frică să nu-l
piardă. Ar
putea să-i
promită că nu
va mai vorbi
niciodată cu

Mia? Toată
povestea îl
face pe Lars
să se simtă
atât de
vinovat, încât

e de acord cu
această
promisiune
complet
nebunească.

Desigur, întreaga scenă este una falsă - un psihopat nu simte gelozie.

Asta ar
implica faptul
că Anna chiar
ţine la Lars,
dar nu despre
asta e vorba,

ci despre
control. (De
fapt, este
foarte
probabil ca
Anna să fie

infidelă. După
cum am spus
mai devreme,
psihopaţii
sunt adesea
promiscui, iar

Anna nu este
probabil o
excepţie.
Lars, pe de
altă parte,
este atât de

neatent la
detalii, încât
nici dacă ea
ar veni acasă
cu un bărbat,

el tot n-ar
observa.)
După
câteva luni de
astfel de
scene, Lars

abia dacă mai
suportă ideea
de a ieşi în
oraş. Preferă
să rămână
acasă. Stă pe

canapea,
tăcut, şi se
uită la TV în
weekenduri,
dar nu la fo-
tbal, pentru

că Annei nu-i
place. Ea mai
degrabă s-ar
uita la nişte
filme vechi,
alb-negru,

care sunt
teribil de
plictisitoare,
dar ăsta e
singurul
moment când

vrea să stea
lângă el, pe
canapea. Iar
acum, Lars
tânjeşte atât
de mult după

contact uman,
încât, chiar
dacă este
extrem de
nefericit cu
Anna, este

pregătit să
facă orice ca
s-o satisfacă.
Ea este tot ce
i-a mai rămas.
**Ce putem
învăţa?**

Izolarea. *Nu*
te mai prosti!
Nu mai fi aşa
copilăros!
Oferă-mi mai
multă atenţie,

şi mai multă,
şi mai multă!
Altfel, te
părăsesc! Iar
Galbenul e

prins în plasa
psihopatului.
Permite-
mi să
subliniez că
sunt mulţi

parteneri
care încearcă
să
îndepărteze
vechiul cerc
de prieteni al

celuilalt. Scopul este deseori acela de a deţine controlul, iar gelozia face

des parte din
plan. Nu este
deloc în
regulă. Repet
asta de fie-
care dată:

dacă cineva
încearcă să te
controleze, ar
trebui să faci
un pas în
spate şi să te

întrebi de ce
se comportă
aşa. Ar trebui
să pui imediat
sub semnul
îndoielii acest

tip de in-
fluenţă. Şi,
evident, nu
toţi care
folosesc astfel
de metode

sunt
psihopaţi.
Uneori, pur şi
simplu sunt
geloşi. Dar tot
trebuie să te

întrebi cum şi de ce te influenţează.

E important să-ţi aminteşti

că, chiar dacă
psihopaţii nu
simt gelozie
mai mult
decât
suferinţă, ei

se pot
preface că
sunt geloşi.
Au învăţat să
spună lucruri
precum „nu

mă mai
iubeşti; am
văzut că te-ai
uitat la tipul
ăla, şi arată
mult mai bine

decât mine”.
Dar, de fapt,
tot ce-şi
doresc este
controlul.

în
exemplul lui
Lars, am
observat cum
l-a izolat
Anna, puţin

câte puţin.
întrebarea pe
care ne-am
putea pune-o
acum este:
dacă Lars nu

mai are
personalitate
a luminoasă
pe care o
avea şi dacă
nu mai iese

deloc din
casă, asta n-o
s-o plicti-
sească teribil
pe Anna?
Absolut deloc.

Chestia e că
Anna face
orice îşi
doreşte. Iar
dacă Lars s-ar
plânge că ea

se distrează
în timp ce el
stă singur în
casă, are un
răspuns
pregătit şi

pentru asta.
Nu vrea ca ea
să își trăiască
viaţa? Cât de
egoist să fii?

Cu toate
că
exemplul
de mai sus
este unul

inventat,
este,
totuşi, o
descriere
exactă a

modului în
care un
psihopat
expe-
rimentat

ar aborda
problema
.13. CUM

MANIP
ULEAZ
Ă UN
PSIHO

PAT O
PERS
OANĂ

VERDE

Regula e simplă: ei ne mint, noi ştim

că ei ne mint,
ei ştiu că noi
ştim că ne
mint, dar
continuă s-o
facă, iar noi
continuăm să

pretindem că-
i credem.
ELENA
GOROHOVA
Slăbiciunea
Verzilor este
teama de

conflict.
Conflictul
este neplăcut,
dar pare că se
află la fiecare
colţ. Doar

scandalagiilor
le place
conflictul.
Poate fi dificil
pentru un
Verde să spu-

nă cu
adevărat ce
gândeşte. De
exemplu, s-ar
putea să nu-i
placă deloc

noul pulover
al prietenului
său, dar tot
laudă bunul
gust al
acestuia. N-a

mai văzut
niciodată un
pulover așa
elegant! Asta
se transformă
într-o

problemă,
desigur,
atunci când
prietenul se
oferă să i-l
împrumute.

Verdele se
teme şi de
schimbare;
nu-i plac
planurile noi.
Nu vrea să fie

în centrul
atenţiei sau
să fie criticat
în public. Şi
nici nu-i place
să discute cu

grupuri mari
(adică mai
mult de cinci
persoane),
decât dacă-i
cunoaşte bine

pe toţi.
Verdele este
un introvertit
şi un
observator.
Uneori, poate

fi dificil să
obţii
răspunsuri
clare de la ei,
chiar dacă
adresezi

întrebări
directe. E
destul de
obişnuit să
auzi „da” de
la un Verde

care vrea, de fapt, să spună „nu”.

De care dintre aceste slăbiciuni

este conştient
Verdele? Bi-
neînţeles,
diferă de la
persoană la
persoană, dar

probabil cea
mai comună
descriere este
„nu vrea să se
schimbe”. *Nu*
vrei să faci

niciodată
nimic diferit;
doar stai
acolo. Nu
putem şi noi
să ne mutăm,

să
redecorăm,
să schimbăm
ceva? Nu,
lucrurile stau

bine aşa cum sunt!

Slăbiciunile Verdelui

Se teme de
conflict,
plictisitor, nu
vrea să se
schimbe,
încăpăţânat,

ursuz,
rezervat, laş,
pasiv, se
fofilează, nu-
şi asumă
responsabilita

tea, nesincer,
exagerat de
sensibil la
critici şi
indecis.

Dacă un psihopat vrea să ajungă la un Verde, va tinde să-şi direcţioneze

atacul spre
sensibilitatea
acestuia la
critici şi spre
teama sa de
conflict.

Există două
metode
principale
prin care poţi
să ajungi la
un Verde.

Care dintre
aceste
metode este
cea mai
eficientă va
depinde dacă

contextul e
profesional
sau personal,
cum ar fi o
relaţie de
prietenie sau

una
romantică.
Hai să ne
uităm la
relaţiile
personale.

Femeia Verde
este destul de
conştientă că-
i lipseşte
iniţiativa.
împreună cu

un bărbat
Verde se va
trezi că
rămâne pe
canapea, în
timp ce vi-

surile şi
planurile ei
pentru viitor
rămân doar
visuri şi pla-
nuri. Dacă

nici unul
dintre ei nu
se apucă de
treabă, treaba
n- o să fie
gata. Ceea ce

ne conduce - în mod paradoxal - la comportamentul Roşu. Nu e imposibil ca

un Verde să
fie im-
presionat de
abilitatea
opusului său
(Roşul) de a

acţiona. Roşul are o personalitate puternică şi este decis în orice situaţie.

întotdeauna
se întâmplă
câte ceva, iar
un Roşu
binedispus
poate face

incredibil de
multe lucruri
într-un timp
extrem de
scurt.
Construiesc

gardul sau
vopsesc
garajul
imediat!
Acesta
este un

exemplu
simplificat,
dar ilustrează
principiul.
Modul prin
care poţi

ajunge la un
Verde *ar*
putea fi să te
comporţi ca
un Roşu.
Arată-i că eşti

o persoană pe
care se poate
baza când
lucrurile o iau
razna. Şi din
moment ce

Verzii se
bucură să nu
aibă pe umeri
responsabilita
tea deciziilor
care pot avea

implicaţii pe
termen lung,
le vor oferi cu
drag altcuiva.

Odată ce
psihopatul a

câştigat
încrederea
Verdelui şi s-a
apropiat de
el, poate

începe manipularea.

Următorul exemplu este, din păcate, 95%

bazat pe fapte reale.

Cazul lui Katie si al lui Ed

Katie este o
femeie
divorţată
blândă şi
prietenoasă.
Are trei copii,

toţi cu vârste
sub zece ani
şi este
singură de
peste un an.
Nu-i place

viaţa ei.
Dimpotrivă, e
de părere că
cei trei copii
ar trebui să
aibă doi

părinţi. Dar
nu a întâlnit
încă bărbatul
potrivit.
Bărbaţii cu
care a ieşit

erau ori prea
asemănători
cu ea - cu alte
cuvinte, mai
degrabă
pasivi - ori se

grăbeau prea
tare să ajungă
în patul ei.
Apoi îl
întâlneşte pe
Ed. Este o

cunoştinţă
îndepărtată a
prietenei ei,
Kristina. Se
întâlnesc din
întâmplare la

o petrecere
din cartier, iar
Ed pune
repede ochii
pe Katie. Nu
face nimic la

început, dar
petrece
jumătate de
oră studiind-
o: cum se
comportă, cu

cine vorbeşte,
ce o amuză.
Apoi merge şi
face
cunoştinţă cu
ea. E

prietenos,
dar, în acelaşi
timp,
dominant, îi
aduce ceva de
băut,

sugerează că
ar trebui să
guste carnea
la grătar şi, în
general, ia
iniţiativa. Dar

nu face nici o
încercare să
flirteze cu ea.
Asta o
surprinde, din
moment ce

este foarte
atrăgătoare,
iar toţi
bărbaţii care
ştiu că e
singură

ajung,
inevitabil, să
flirteze cu ea.
    însă Ed
are planuri
mult mai

complexe. A observat comportamenul timid al lui Katie şi şi-a dat seama că

are nevoie de
mai mult timp
ca să se
obişnuiască
cu el. Aşa că
pleacă de la

petrecere
fără să-şi ia la
revedere. însă
apare, trei
zile mai
târziu, la

magazinul din
cartierul ei.
Ce
coincidenţă!
Stau puţin de
vorbă, iar el

îşi face
cumpărăturile
rapid şi
eficient, în
timp ce Katie
rătăceşte

printre
rafturi. Acum,
ea e oarecum
impresionată
de cât de
eficient şi de

hotărât e el.
Dac-ar putea
şi ea să fie
aşa! Ed iese
din magazin
la fel de

repede cum a
intrat. După
ce repetă
interacţiunea
de câteva ori,
o invită la

cină, sfârşesc
în pat, iar în
decurs de o
săptămână, el
deja se mută
la ea acasă.

încă nu
ştim care este
scopul lui.
Dar dacă vrea
să ţină cu
dinţii de

cineva cât
mai mult timp
posibil, nu
există
persoană mai
potrivită

decât Verdele.
Aceasta va
vrea să ajute,
să sprijine o
altă fiinţă
umană,

pentru că
este una
dintre cele
mai
importante
calităţi ale

unui Verde. El
ar putea
spune că are
un
apartament
chiar în afara

oraşului şi că
e un drum
destul de lung
până acolo.
De asemenea,
s-ar putea

întâlni numai
la ea acasă.
Puţin câte
puţin, el se
mută cu ea. în
timp ce Katie

e complet
copleşită de
energia lui, îl
lasă să facă
ce vrea el în
casa ei. îi

mută mobila
preferată, îi
umple
frigiderul cu
mâncarea lui
preferată, îi

împinge
hainele într-
un colţ al
dulapului. Şi
parchează o
maşină

extrem de
ţipătoare pe
alee, pe care,
dintr-un motiv
sau altul,
pare să n-o

Modalitatea lui Ed de a o controla pe Katie este complet diferită de

cea în care
Anna îl
controla pe
Lars. încă de
la bun
început, Katie

nu iese în
fiecare seară.
Ea nu invită
prieteni în
vizită când
copiii sunt cu

tatăl lor. Nu,
stilul ei este
să-şi dedice
tot timpul
liber şi
atenţia

partenerului. Este un aspect de care Ed se foloseşte imediat. O

lasă pe ea să
meargă la
cumpărături,
să-i spele
rufele, să-i
calce

cămăşile, să
se ocupe de
curăţenie, să
gătească -
toate lucrurile
pe care el n-

are chef să le
facă. Făcând
asta, îi lasă
lui Katie
impresia că
este

importantă şi
valoroasă
pentru el.
Dar nu
trece mult şi
începe să aibă

probleme cu
cârdul de
credit.
Departament
ul care se
ocupă de

conturi a
greşit câteva
cifre: ar putea
să împrumute
câteva sute
de dolari

până rezolvă
idioţii de la
birou
problema?
Dacă ea
spune da, el a

spart o
barieră. Îi
cere un
împrumut mic
la început. N-
ar cere mii de

dolari din
prima, dar
câteva sute
sunt în
regulă. Şi,
bineînţeles,

Katie e de
acord. Ed
este un tip de
încredere.
Desigur că-i
va da banii

înapoi. Dar
ăsta nu e
deloc planul
lui. Ştie că
poate
exploata

bunătatea
înnăscută a
lui Katie.
Pentru el,
acesta a fost
un test. Acum

ştie că ea e
dispusă să-şi
deschidă
portofelul
pentru el.
Aşadar, con-

tinuă, pas cu
pas. îşi uită
portofelul
aproape de
fiecare dată
când merg la

restaurant,
dar ea îl
scoate mereu,
bucuroasă pe-
al ei. Ed vrea
să vadă cât de

departe poate
ajunge.
Şi odată
ce Katie a
început să-i
împrumute

bani, va conti-
nua s-o facă,
pentru că aşa
stau lucrurile.
Dacă l-a
ajutat o dată,

îl va mai ajuta
şi cu altă
ocazie.

Cum să întorci calităţile cuiva

împotriva sa
Atunci când
un psihopat
îşi alege o
victimă
Galbenă, este

vorba despre
suprimarea
personalităţii,
schimbarea
percepţiei
victimei faţă

de ea însăşi,
astfel încât
psihopatul s-o
poată
controla. Dar
Verzii nu au

egoul gonflat.
Ei nu se
gândesc că
sunt mai buni
decât toţi
ceilalţi. E mai

probabil să se
suprime pe ei
înşişi şi să le
spună tuturor
care vor să
asculte care

sunt
slăbiciunile
lor. Tot ce
trebuie să
facă un
psihopat este

să alimenteze
această
trăsătură.
Asemenea
Galbenilor,
Verzii sunt

orientaţi spre
relaţii, iar
izolarea este
o ameninţare
oribilă pentru
ei. Tot ce

trebuie să
facă
psihopatul
atunci când
femeia Verde
se uită în

oglindă şi
spune că s-a
îngrăşat este
să fie de
acord. *Da,*
poate că ai

pus câteva
kilograme.
Toţi bărbaţii
ştiu că
această
întrebare este

periculoasă,
dar pentru cel
care chiar
vrea să-şi
dărâme par-
tenera, tot ce

trebuie să
facă este să
confirme
luarea în
greutate. Iar
stima ei de

sine, care era
fragilă şi
înainte,
primeşte o
lovitură
puternică.

Când găteşte şi întreabă, „A fost bun sosul?”, el îi răspunde:

„Păi, poate c-
ai fi putut să-i
pui mai
puţină sare,
mai mult unt
şi să-l laşi mai

mult la fiert”.
E nevoie de
foarte puţin
pentru a
menţine un
Verde anxios

în legătură cu
performanţele
sale. Şi dacă
ea ar
protesta, el
nu ar trebui

decât să
ridice, foarte
puţin, tonul.
Psihopatul
experimentat
nu trebuie de-

cât să-şi
ajusteze
vocea în cel
mai subtil
mod pentru a-
l face pe

Verde să fugă
de un
potenţial
conflict.
Deoarece, ca
de obicei,

acesta din
urmă nu-şi va
dori o ceartă.
Din
moment ce lui
Katie îi pasă

de familia ei
şi de cum ara-
tă din
exterior, şi
aceasta poate
deveni o armă

eficientă împotriva ei. Dacă psihopatul vrea ceva - bani, timp

singur, vreo
favoare
sexuală - tot
ce trebuie să
facă este să
dea un mic

indiciu că ar
vrea s-o
părăsească.
Aceasta ar fi o
pedeapsă pe
care ea nu

este pregătită
s-o îndure.
Trebuie să-i
arate că
poate păstra
un bărbat. Şi,

la urma
urmei, copiii
au nevoie de
un model.
Cum s-a
terminat

drama dintre
Katie şi Ed?

După şase
luni, Katie şi
copiii ei
consumă doar

mâncarea pe
care o aprobă
Ed. Poate să
fie pentru că
vrea doar pui,
sau doar vită,

sau a devenit
vegetarian.
Nu contează.
Mâncarea
este
cumpărată

doar de Katie.
Din
nefericire,
momentan Ed
are nişte
probleme cu

locul de
muncă şi nu
are nici un
venit. Şi-a
vândut
maşina, iar ea

a îndrăznit să
întrebe ce a
făcut cu banii.
Asta s-a
transformat
într-o ceartă,

timp în care
el s-a arătat
foarte ofensat
de întrebările
ei. Apoi Ed s-
a înfuriat

foarte tare.
Furia lui a
fost atât de
puternică,
încât Katie -
temându-se

de un conflict
- nu l-a mai
contrazis cu
nimic de
atunci.

Desigur, totul a fost planificat în detaliu de Ed. El ştie că lui Katie îi e

teamă de
certuri, iar
cel mai bun
lucru pe care
ar fi putut să-l
facă a fost să

ţipe la ea.
Acum, e
nevoie doar
de o privire
nervoasă, iar
ea va ceda şi

îi va oferi tot
ce doreşte. Şi
el se asigură
că ia ce-i
oferă ea. Şi
totuşi: lui Ed

nu-i pasă de
Katie. Ea este
doar un
obiect
înlocuibil şi

nimic mai
mult.
În acest
caz, este
vorba despre
bani. Lui Ed îi

place să se
uite la
televizor.
Vizionează
multe filme
online cât

Katie e la
serviciu.
Această
activitate
costă sute de
dolari pe

lună, bani
care ajung pe
factura de
internet. Pe
lângă
celelalte plă-

ceri ale lui
Ed,
economiile
limitate ale
lui Katie s-au
terminat. Ed

a convins-o
chiar să
golească
conturile de
economii ale
copiilor ei -

bani pe care-i
pusese
deoparte cu
mult înainte
să apară el în
peisaj.

Acum, Katie este foarte îngrijorată în legătură cu situaţia ei

financiară. Un
singur salariu
nu e de ajuns
să susţină o
familie, mai
ales când Ed

îi mănâncă
toţi banii. De
când i- a spus
PIN-ul de la
cârdul de
credit, el vine

acasă numai
cu haine
scumpe pe
care le
cumpăra şi nu

le poartă niciodată.

Katie ridică problema banilor. Este

îngrozită de
ieşirile lui
furioase, dar
n-are încotro.
E falită. Din
moment ce

este psihopat,
el nu s-a
gândit
niciodată ce-o
să facă atunci
când o să

rămână fără
bani. Aşa că
improvizează.
Fără să simtă
nici o urmă
de ruşine, el îi

sugerează să
meargă la
bancă şi să se
împrumute.
Katie este
îngrozită,

pentru că
mama ei i-a
spus în-
totdeauna să
nu intre în
datorii fără

un motiv bine
întemeiat.
Dar Ed
este viclean.
O întreabă
cât timp o va

mai lăsa pe
mama ei s-o
controleze.
Pentru
numele lui
Dumnezeu, în

curând va
împlini 40 de
ani! Nu
cumva e
timpul să se
elibereze din

lanţurile
părinţilor şi
să ia singură
decizii în
legătură cu
situaţia ei

financiară? El
crede în ea;
ştie că poate
s-o facă! Aici,
îi întăreşte
încrederea în

sine şi îi
spune că ştie
că se va
descurca
singură. Iar
el, desigur, o

va ajuta. În
curând, îşi va
găsi un loc de
muncă. De
fapt, chiar are
un interviu

săptămâna
următoare. N-
a spus până
acum, pentru
că a vrut să-i

facă o
surpriză.
Toate
acestea sunt
spontane, din
moment ce

Ed inventează
poveşti cu
aceeaşi
uşurinţă cu
care respiră.
Ea este

nespus de
încântată. Un
interviu! Îl
îmbrăţişează
şi îi promite
că va merge

la bancă a
doua zi
dimineaţă.
Totul se va
rezolva, iar ei
vor fi, în

curând, pe
picioarele lor.
Sfătuită
de Ed, Katie
împrumută 7
000 de dolari,

iar când îi
intră banii în
cont, el cere
imediat
jumătate. Ea
se întreabă de

ce - doar e
cea care are
grijă de
cheltuielile
gospodăriei.
Are nevoie de

bani ca să
plătească
toate facturile
restante. Şi e
urgent! Dar
Ed îi explică

faptul că dacă
ar avea şi el
nişte bani în
cont, nu ar
mai trebui să-
i ceară ei tot

timpul. Fără
nici o tragere
de inimă, îi dă
jumătate din
banii pe care
i-a

împrumutat.
El îi
cheltuieşte în
doar două
zile, dar nu
poate spune

pe ce.
Bineînţeles,
începe să-şi
folosească din
nou puterea
persuasivă ca

să facă rost şi
de restul de
bani.
Şi
continuă aşa
la nesfârşit.

El o convinge
să împrumute
bani, sume
din ce în ce
mai mari,
până când

banca spune
nu - gata cu
împrumuturil
e. Când Katie
ajunge să fie
îngropată în

datorii şi
falită, Ed va
dispărea.
Poate că într-
o zi, când se
va întoarce de

la serviciu,
pur şi simplu
nu-l va mai
găsi acasă. în
urma lui va
lăsa o mică

familie
singură, pe
marginea
prăpastiei.
Katie nu va
îndrăzni

niciodată să
mărturisească
cuiva că Ed a
păcălit-o un
an de zile.
**Ce putem
învăţa?**

Sună un pic
exagerat? Ei
bine, nu este.
Evident,
există multe
relaţii în care

unui partener
îi place să
cheltuiască,
iar celuilalt să
economiseasc
ă. Uneori,

unul dintre ei
are un salariu
mult mai
mare. E un
lucru obişnuit
să nu existe

un echilibru
între situaţiile
economice
dintre doi
indivizi
diferiţi. De

obicei,
bărbatul este
cel care
câştigă mai
mult, fie că
merită sau

nu. Dar într-o
relaţie
funcţională,
ambii
parteneri
folosesc banii

în comun şi
cu respect.
Până la urmă,
sunt o familie.
Situaţiile
în care un

partener îl
exploatează
sistematic pe
celălalt
pentru a evita
să plătească

el sunt
complet
diferite.
Psihopaţii
sunt
incredibil de

abili în a te face să-ţi deschizi portofelul. Ei se comportă ca Ed din

exemplul de
mai sus. încep
de jos şi apoi
văd ei cât de
departe pot
ajunge. Şi,

puţin câte
puţin, vor
pune
stăpânire pe
portofelul tău.
Să profite de

ceilalţi este o
trăsătură de
psihopat
clară.
Psihopaţii nu
simt nici o

ruşine şi nici
o remuşcare
că-i lasă pe
ceilalţi să
plătească.

Unora
nici nu le-ar
trece prin cap
să-i dea bani
unui individ
pe care abia l-

au întâlnit.
Aceştia nu
reprezintă
nici un inte-
res pentru
psihopatul

care doar va
trece la
următoarea
victimă.
Pentru că
întotdeauna

există noi
victime.

14.
CUM

MANIPUL
EAZĂ
UN
PSIHOPA

T O
PERSOA
NĂ

ALBASTRĂ

În dragoste,
de fiecare
dată când ţii

socoteala,
pierzi.
KAMAND
KOJOURI
Foarte
interesant. Aş
spune că

dintre toate
culorile,
Albaştrii sunt
cel mai greu
de manipulat.
Motivul este

simplu: ştiu
tot ce se
întâmplă. Ştiu
ce-ai spus şi
îşi amintesc
detaliile, îşi

notează tot.
Păstrează e-
mailuri şi
chitanţe şi
ştiu cum

funcţionează
lucrurile.
Până
acum, ştii că
un psihopat
minte la

întâmplare şi
că atunci
când e dat în
vileag pentru
minciunile pe
care le-a

spus, are
pregătită o
nouă
minciună ca
să te inducă
şi mai mult în

eroare. Şi,
bineînţeles, îl
va minţi şi pe
Albastru, însă
aici va
întâmpina o

problemă.
Colegul, sau
şeful,
prietenul sau
partenerul
Albastru va

depista rapid
o minciună.
Albastrul ţine
pasul cu
faptele şi
verifică de

două ori tot
felul de
lucruri (da,
şeful tău
Albastru
probabil te

verifică fără
ca măcar să
ştii. Pur şi
simplu, aşa e
el. Nu e nimic
rău în asta,

doar îi place
să fie la
curent cu ce
se întâmplă).
Dacă un
psihopat vrea

să manipuleze
un Albastru
pentru
beneficiul
său, va trebui
să aibă o

abordare
specială. Nu
merge să
ţipe: „Aşa
stau
lucrurile!”

Albastrul va
verifica şi va
descoperi că
lucrurile nu
stau deloc
aşa. Raţional

şi orientat
spre sarcini,
se va întoarce
în biroul
psihopatului
şi îi va spune

că a greşit şi
îi va cere
explicaţii.
      într-o
relaţie, n-ai
cum să spui:

„Am plătit eu pentru con-
cediu, partea ta e 1 500 de dolari”.
Partenerul

sau prietenul
tău Albastru
îţi va cere
factura. Nu
neapărat
pentru că nu

te crede, ci
pentru că
trebuie s-o
vadă. (Iar
dacă suma nu
este chiar

corectă, nu-ţi
vor da 1 500
de dolari; îţi
vor da 1 486
de dolari,
pentru că atât

înseamnă
jumătate.)
Asta
înseamnă că
nu ai cum să

scapi când ai
de-a face cu
Albaştrii.
Mulţi
psihopaţi
citesc câte

ceva despre
anumite su-
biecte doar
cât să pară că
ştiu despre ce
vorbesc şi să-i

facă pe
ceilalţi să-i
asculte. Dar
Albaştrii nu
cad în
capcană. Se

avântă
profund în
orice subiect.
Una dintre
cele mai mari
slăbiciuni ale

Albaştrilor
este, într-
adevăr, că nu
se pot abţine
să nu adune
toate

informaţiile,
ca să-şi dea
seama cum
funcţionează
lucrurile.
Uneori, cei

din jur sunt
deranjaţi de
asta, dar în
acest caz,
categoric e în
avantajul

Albastrului.
Totuşi, acesta
nu va face
mare tam-tam
în legătură cu
eschivările

psihopatului.
Albastrul nu
simte nici o
nevoie să-şi
împărtăşeasc
ă public

opiniile, dar
ia singur o
hotărâre.
Persoana din
capătul
holului nu

este de
încredere!
Aşadar,
sunt Albaştrii
imuni la
manipulare?

Din păcate, nu. **Slăbiciunile supărător de mici ale**

Albastrului

Evaziv, tăios
şi ursuz,
suspicios,
meschin,
nemulţumit,

nesatisfăcut,
obsedat de
detalii,
nehotărât,
rezervat,
insensibil,

lipsit de abilităţi sociale, încet etc.

După căte observi, şi

Albastrul are
multe
slăbiciuni. Şi,
ca de obicei,
psihopatul le
observă. Nu

toţi Albaştrii
sunt sus-
picioşi faţă de
cei din jurul
lor, dar sunt
mult mai

puţin
orientaţi
către relaţii
decât Verzii şi
Galbenii.
Majoritatea

oamenilor
preţuiesc
relaţiile mai
mult decât o
fac prietenii
noştri

Albaştri. De
multe ori,
aceasta este
calitatea unui
Albastru; nu-i
pasă dacă e

considerat
plictisitor. Ba
chiar va fi de
acord: chiar
aşa e!

Dar, ca orice altceva, acest lucru poate fi folosit împotriva lor.

Cazul lui George şi

al lui
Roger
George este o
persoană cu
un mod de
gândire
extrem de sis-

tematic. El lucrează pe post de controlor într-un departa-ment de

conturi dintr-
o companie
mare. E acolo
de mult timp
şi e
recunoscut

pentru faptul
că nu-i scapă
nimic. Atenţia
lui la detalii
este
legendară,

dar este
perceput şi ca
o persoană
distantă.
Rareori ia
parte la

activităţi
sociale,
precum
ieşirile după
muncă sau
petrecerile

firmei. Pur şi
simplu, nu-l
interesează
colegii săi.
Ştie că are
nevoie de la

ei doar să-şi
facă treaba,
dar şi că el
decide când
doreşte să
socializeze.

Este perfect
conştient de
felul în care e
perceput la
birou, dar din
moment ce

are un cerc
social diferit
în viaţa lui
personală, nu-
l deranjează
prea tare că

ceilalţi îl văd
ca pe un soi
de tocilar.
Departam
entul are un
şef nou,

Roger, care-şi
dă seama
imediat că
George este
un personaj
ciudat. Aude

cum toată
lumea îl laudă
pentru
experienţa şi
competenţa
sa inegalabi-

le. În final,
Roger se
satură să tot
audă asta şi
crede c-ar fi
interesant de

văzut dacă
legendarul
George poate
fi adus cu pi-
cioarele pe
pământ. După

ce stă de
vorbă cu el,
Roger îşi dă
seama că îi va
fi greu să
ajungă la

George.
încearcă să-l
laude - fără
prea mare
succes.
George îşi

cunoaşte
calităţile şi e
imun la laude
şi la oricine
încearcă să-l
linguşească.

Apoi, Roger
încearcă să-l
critice pentru
un detaliu
insignifiant.
Dar George

nu cade nici
în această
capcană.
Perfect calm
şi, aparent,
nederanjat, îi

explică lui
Roger că nu
ştie despre ce
vorbeşte,
pentru că ei
folosesc alt

sistem la
firmă. George
îi ţine morală
lui Roger pe
acest subiect,
iar lui Roger

nu-i face
deloc plăcere.
Roger este
sigur pe
abilităţile sale
şi nu permite

nimănui să-l contrazică. Se decide să-l facă de râs pe George.

Observând ce face George în companie, Roger îşi dă rapid seama

că - în ciuda
statutului de
specialist -
este un lup
singuratic.
Asta îi

transmite că
poate opera
pe la spatele
lui fără ca el
să afle.

Nimic mai
uşor. Roger
stă de vorbă
cu fiecare
angajat în
parte ca să

afle ce cred
oamenii, cu
adevărat,
despre
George. El
află repede că

toţi îl
respectă, dar
cred că e cam
retras. Apoi,
Roger îşi

pune planul
în acţiune.
Nu
găseşte
greşeli grave
pe care să i le

pună în cârcă
lui George -
nimeni nu s-
ar lăsa păcălit
de asta. Şi din
moment ce

nu-l poate
manipula pe
George, va
încerca să-i
manipuleze
pe toţi ceilalţi

din
departament.
Roger merge
la A şi îi
spune că
George l-a

trimis să ia
nişte
documente de
la el, dar A e
şocat şi spune
că i le-a dat

lui George cu
mult timp în
urmă. Roger
ridică din
umeri şi
spune că

probabil a
fost o scăpare
- nici o
problemă.
Mai
târziu, în

aceeaşi
săptămână,
merge la B cu
o sarcină
similară. Apoi
la C şi D. De

fiecare dată,
are grijă să
nu pună
câtuşi de
puţin la
îndoială

competenţa
lui George şi
se asigură că
toate sarcinile
se referă la
nimicuri. în

curând,
oamenii au
ajuns la
părerea că şi
George mai
poate rata

câte ceva. Din moment ce acesta este un departament de

contabilitate,
există multe
persoane
Verzi şi
Albastre, ceea
ce înseamnă

că nu se vor
duce să-l
confrunte pe
George.
Roger şi-a dat
seama de asta

încă de la
început. Ştie
că membrii
introvertiţi
dintr-un
departament

ţin lucrurile
pentru ei, iar
el profită cu
neruşinare de
asta.

Roger
continuă cu
planul său şi
răspândeşte
zvon după
zvon despre

George. Îl roagă pe unul dintre angajați, F, să vină să discute ceva,

şi anume
dacă F a
observat ceva
ciudat la
George în
ultimul timp.

F spune că n-
a observat
nimic -
George este
la fel ca de
obicei. Când

F cere un
exemplu,
Roger dă din
cap şi spune
că probabil
nu e nimic. în

curând, îi face
pe mulţi din
departament
să-şi
reconsidere
părerea

despre
infailibilul
George. Şi,
pas cu pas,
vechea sa
aură îşi

pierde
strălucirea.
Va fi
nevoie de
răbdare
Roger îşi dă
seama că

trebuie să
acţioneze
încet, pentru
că nimeni nu
l-ar crede
dacă ar

declara, într-o
dimineaţă, că
George şi-a
pierdut,
brusc,
minţile.

Nimeni n-ar
crede asta,
aşa că trebuie
să acţioneze
cu prudenţă.
Un mod de a

distruge
încrederea
celorlalţi într-
o persoană
Albastră este
să le sub-

minezi
credibilitatea.
Asta se poate
realiza
manipulându-
i pe cei din

jurul
persoanei
Albastre, să
creadă că
aceasta a

devenit neglijentă.

Pentru a face asta, Roger trebuie să-şi

construiască
propria
credibilitate.
Aceasta este
o tactică des
întâlnită în

politică. Nu-ţi poţi face oponentul să-şi schimbe poziţia faţă de un subiect,

dar punându-i
sub semnul
întrebării
comportame
ntul sau
moralitatea,

poţi să-i faci
pe ceilalţi să
nu-l mai
asculte. Ştim
că nu există
nici o

legătură reală
între mesaj şi
mesager -
faptele ar
trebui, în
fond, să fie

doar fapte.
Dar suntem
influenţaţi de
persoana care
transmite
informaţia.

Gândeşte- te:
dacă te-ai
întâlni cu
Hitler şi ţi-ar
spune că
„Pământul nu

va supravieţui
dacă nu
eliminăm
imediat
gazele cu
efect de

seră”, s-ar
putea să-ţi
schimbi
părerea
despre
schimbările

climatice.
Pentru că tot
ce spune el
trebuie să
aibă un motiv
întunecat şi

ascuns. Şi
funcţionează
şi invers:
dacă ar fi să
te întâlneşti
cu gânditorul

sau scriitorul
tău preferat
la colţ de
stradă şi ţi-ar
spune că ar
trebui să

ignorăm
complet
gazele cu
efect de seră
pentru că nu
au nici o

legătură cu
comporta-
mentul uman,
atunci s-ar
putea să-ţi
pui nişte

întrebări. Ro-
ger înţelege
toate astea,
aşa că mai
întâi îşi

găseşte nişte aliaţi.

Cercetătorii Robert Hare şi Paul Babiak îi

numesc pe
aceşti aliaţi
„pioni”,
resurse care
pot fi imediat
sacrificate şi

a căror
funcţie este
să joace rolul
de idioţi
folositori
pentru psiho-

pat. Aceşti
aliaţi sunt
complet
fermecaţi de
psihopat şi-l
vor considera

întotdeauna
cel mai tare
tip din lume.
Aşa îşi
construieşte
Roger

credibilitatea
ca mesager al
veştilor că
George a
devenit
incompetent.

De fiecare
dată când
cineva îl
critică pe
Roger, pionii
îi vor lua

apărarea, iar criticul va părea răutăcios sau gelos.

Comportamentul

Albastru este dificil de gestionat pentru majoritatea oamenilor.

Albaştrii au o
capacitate
incredibilă de
a fi atenţi la
munca pe
care o depun

şi, în general,
nu prea fac
greşeli. E
mult mai
probabil să le
scoată altora

în evidenţă
greşelile. Abia
când nu vor
găsi erori în
munca altora,
vor începe să

se îndoiască
de propriile
abilităţi.
Pentru un
Albastru, nu e
o problemă

aşa mare
dacă e
ostracizat din
punct de
vedere social,
dar dacă este

împiedicat să
facă o muncă
de calitate,
atunci
încrederea lor
va începe să

se erodeze.
Dacă îl poţi
convinge că a
făcut o
greşeală
(chiar şi-

atunci când n-
a făcut),
lucrurile vor
începe să se
destrame.

înapoi la George şi Roger

După şase luni, George a fost prins cu atât de multe

erori, încât nu
au mai putut
fi ignorate.
Roger a
răspândit
multe zvonuri

maliţioase,
toate fiind
oarecum
plauzibile.
Asta i-a făcut
pe colegi să

creadă că
George şi-a
pierdut
priceperea.
Şi, desigur,
până la urmă,

nimeni nu-i
perfect. Ar
putea fi tot
felul de
motive pentru
performanţele

slabe ale lui
George. Poate
că Roger a
împrăştiat
chiar zvonul
că acesta are

probleme în
familie. Că i s-
a destăinuit
noului şef
despre
divorţul prin

care trece şi
nu vrea să
vorbească
despre asta,
vrea ca
ceilalţi să-l

trateze la fel.
Nu e o
problemă
majoră, din
moment ce
George este

un singuratic.
Aşa că nimeni
nu vorbeşte
cu el despre
asta.

Acum, Roger crede că a câştigat angajaţii de partea lui şi că are un

număr
suficient de
mare de
pioni, aşa că
poate trece la
faza a doua.

Mută toate
şedinţele cu
un sfert de
oră mai de-
vreme şi îi
anunţă pe

toţi, mai puţin
pe George.
Aşa că Geor-
ge începe să
întârzie cu
regularitate.

Toată lumea
observă asta
şi este de
părere că
acest lucru
confirmă

faptul că
George şi-a
pierdut
îndemânarea.
Nu poate să

citească nici
măcar ceasul?
Acum,
George merge
la Roger şi-l
întreabă de

ce nu a fost
informat de
schimbarea
orelor de la
şedinţe.
Roger îi

răspunde că,
desigur, a fost
informat.
Chiar îi arată
un e-mail pe
care i l-a

trimis lui
George. Pare
complet real,
dar Roger a
manipulat
adresa în aşa

fel încât
George să nu-
l primească
niciodată.
Apoi Roger îi
spune că

angajaţii
încep să-şi
piardă în-
crederea în
el, că sunt de
părere că-şi

pierde
îndemânarea.
Ar putea să se
adune?
George
nu înţelege

nimic din
toate acestea
şi cere
exemple
concrete
pentru

greşelile lui.
Roger nu-i dă
nici unul,
spunân- du-i,
în schimb, că
cei care s-au

plâns au dorit
să rămână
anonimi. N-au
vrut să
vorbească
direct cu

George, iar
dacă Roger i-
ar oferi
exemple,
George şi-ar
da imediat

seama cine a
fost colegul
care s-a
plâns. Asta ar
fi o trădare a
încrederii,

explică el. Lui George îi vine greu să contrazică această logică, din

moment ce el
însuşi este un
om care
urmează
regulile.

Roger îi spune că nepăsarea lui este o problemă serioasă.

George nu
răspunde şi
merge înapoi
la biroul său.
Pentru că este
atăt de

introvertit şi
nu vrea să
interacţioneze
fără motiv cu
colegii lui, nu
spune şi nu

face nimic.
Nu vrea să
vorbească cu
ei, iar ei nu
vor să

vorbească cu el.

Şi ca să-l tulbure şi mai mult, Roger îi cere să ia

parte la o
conferinţă.
Aceasta este
prima seară
în zece ani pe
care George o

petrece
departe de
casă. Asta îl
obligă să
socializeze la
un nivel

relativ intim
cu aceiaşi
oameni care
au devenit
convinşi că
nu-şi mai

îndeplineşte
sarcinile cum
trebuie.
întregul
weekend este
un coşmar

imens pentru
George. De
obicei, el e
rugat să
prezinte pe
larg astfel de

conferinţe şi
îşi dă deama
că statutul lui
este
ameninţat
serios.

încă nu
spune nimic
nimănui,
parţial pentru
că nu vorbeş-
te, de obicei,

cu colegii şi
parţial pentru
că este
evident pen-
tru el că
idioţii ăştia nu

înţeleg nimic!
Roger dă vina
din ce în ce
mai des pe
George şi, în
final, îl

transferă pe
un alt post
din
departament.
în fond, nu
poţi ţine o

persoană într-
o poziţie atât
de vitală,
dacă e atât de
neglijentă.
George încă

mai insistă că
nu a făcut nici
o greşeală.
Acum, îşi
petrece serile
şi nopţile

verificând
chiar şi de
trei ori tot ce
face. Se
îndreaptă
către colaps

pentru că
vrea să-şi
reabiliteze
numele şi
reputaţia.

George primeşte doar sarcini simple, mult sub nivelul lui de

competenţă.
Nemulţumit şi
nefericit la
locul de mun-
că, în sfârşit îi
spune soţiei

sale ce se
întâmplă. Ea
e de părere
că ar trebui
să-şi schimbe
locul de

muncă, din
moment ce
compania
pare să fie
complet
nerecunoscăt

oare. După
toţi acei ani
pe care i-a
dedicat
firmei,
aceasta este

mulţumirea
pe care o
primeşte?
Acum,
George chiar
e prins între

ciocan şi
nicovală. La
birou,
oamenii nu
par să aibă
încredere în

el. Soţia lui
vrea ca el să-
şi găsească
un alt loc de
muncă. Dar
lui îi plăcea

slujba pe care
o avea. Până
acum un an,
era mulţumit
şi fericit.
Acum, totul s-

a prăbuşit. Şi
acasă, şi la
muncă are
mereu o stare
proastă, ceea
ce doar

întăreşte
impresia că
este un om
dificil cu care
să lucrezi. În
final, George

merge la
colegii lui şi
pune totul pe
umerii lui
Roger, dar ei
sunt toţi de

partea
acestuia -
sunt pionii lui
loiali.
Ca o
ultimă

încercare de
a lămuri
situaţia o dată
pentru
totdeauna,
George

aranjează,
prin e-mail, o
întâlnire cu
şeful Roger,
luni la ora
zece

dimineaţa. îşi
petrece tot
weekendul
pregătindu-se
poate pentru
cea mai

importantă
şedinţă pe
care a avu t-o
vreodată.
Trebuie să-şi
salveze

pielea. Când
vine la
şedinţă cu un
dosar plin de
argumente,
Roger începe

să-l certe. Nu
poate veni
oricând are el
chef: ar fi
trebuit să fie
la birou acum

o oră! De ce a
întârziat atât?
Chiar nu
poate să ia
nimic în
serios?

George e
şocat şi se
uită la
calendarul lui
ordine.
Desigur, acolo

scrie ora
nouă. Cum e
posibil? El nu
ştie că Roger
a intrat şi a
schimbat data

din invitaţia trimisă de George.

Jocul mai continuă încă şase luni,

până când
George este
disponibilizat
şi rămâne
fără loc de
muncă.

Ce putem învăţa?

Să încerci să elimini un Albastru este o provocare, chiar şi

pentru cel
mai iscusit
psihopat.
Probabil că ar
fi mult mai
simplu să-l

prinzi în
capcană în
cazul unei
relaţii
personale.
Acesta este

un exemplu
simplu, dar
imaginează-ţi
un bărbat
care tocmai a
împlinit 40 de

ani şi care
încă nu a
întâlnit par-
tenera
potrivită. Apoi
apare o

femeie
frumoasă
care-i promite
iubire
veşnică. îi
oferă toată

atenţia şi îi
laudă toate
calităţile. N-a
mai avut
niciodată
parte de aşa

ceva şi este o
ţintă uşoară
pentru
escroacă. Din
moment ce
psihopaţii mai

folosesc şi
sexul ca
armă, situaţia
poate sfârşi
urât.

Chiar dacă
Albaştrii
sunt mai
puţin
dependenţ

i de relaţii
decât
celelalte
culori, ei
construies

c, totuşi,
relaţii
apropiate
în viaţa lor
personală,

dar doar
câteva. Iar
în astfel
de situaţii,
apărarea

lor nu este
cu nimic
mai
puternică

decât a
celorlalţi

.15. TEHNICI

FRECVE
NTE

DE
MANIPUL
ARE

Dacă eşti
dependent de

aprobarea celorlalţi, compor-tamentul tău este la fel de uşor de manipulat ca

al unui
drogat. Tot ce
trebuie să
facă un
manipulator
este un
proces simplu

în doi paşi:
să-ţi dea ce-ţi
do-reşti şi
apoi să te
ameninţe că
ţi-l ia. Orice
traficant de

droguri din lume joacă aşa.
HARRIET B. BRAIKER
Eu cred cu tărie în

discuţiile
directe. N-are
rost să ne
învârtim în
jurul cozii
când vine

vorba de
modalităţi
prin care un
psihopat
poate şi îţi va
distruge

viaţa. Dacă
vrem să
vedem
dincolo de
perdeaua de
fum, trebuie

să înţelegem
ce le permite
să ne
manipuleze şi
ce metode
folosesc. în

acest capitol
vei găsi
câteva
exemple
importante

despre modul în care o fac.

Există o mulţime de tehnici de manipulare.

Probabil ai
putea umple o
carte întreagă
cu ele. însă
aici am trecut
în revistă cele

mai frecvente
tehnici şi am
descris
variantele
diferite ale
fiecăreia

dintre ele.
Există multe
suprapuneri
între aceste
tehnici, dar
fiecare se

concentrează
pe un mod
uşor diferit de
a-i controla
pe ceilalţi.
Fiecare dintre

ele, de una
singură, s-ar
putea să nu
pară neapărat
periculoasă,
dar

imaginează-ţi
un psihopat
care foloseşte
două, trei,
sau poate
chiar toate

tehnicile în
acelaşi timp!
Consecinţele
ar fi
dezastruoase.

Ce e ciudat - şi oribil - e că psihopaţii folosesc metode ase-

mănătoare
pentru a-şi
atinge
scopurile. Par
să fie adânc
întipărit în

personalitate
a lor să ştie
cum să se
comporte
pentru a-i
răni pe

ceilalţi.
Relatările din
întreaga lume
despre modul
în care
manipulează

psihopaţii pot
varia în ceea
ce priveşte
detaliile, dar
când te uiţi la
metodele pe

care, efectiv,
le folosesc,
ele sunt
extrem de
asemănătoare
. Uneori, mă

întreb dacă
există vreun
curs de
modus
operandi al
tehnicilor

pentru
psihopaţi...

Tehnica 1: întărirea pozitivă

Ce înseamnă asta? Să-i

oferi cuiva
laude şi
confirmări
puternice -
apoi, uneori,
să nu i le

oferi, fără nici
un motiv. Asta
o face pe
persoana
respectivă să
devină

dependentă
de o sursă
nesigură de
confirmare
pentru a se
simţi bine cu

ea însăşi.
Este o tactică
extrem de
eficientă de a
obţine
controlul asu-

pra unei alte
persoane.
Prin folosirea
acestei
tehnici,
manipulatorul

îşi motivează
victima să
facă exact
ceea ce vrea
el pentru a
putea primi

confirmarea
după care
tânjesc.
Imagineaz
ă-ţi un
dependent de

droguri al
cărui corp
urlă după o
anumită
substanţă. Ia
drogul şi se

simte imediat
mai bine. Dar
nu trece mult
timp şi se
simte din nou
rău şi are

iarăşi nevoie
de drog. Dacă
îl obţine,
tiparul se
repetă; dacă
nu-l obţine, se

va simţi din
ce în ce mai
rău. Persoana
care are
drogurile are
şi puterea

asupra
dependentului, motiv
pentru care
acesta din
urmă ar fi în

stare să facă
orice pentru
încă o doză.
Toţi traficanţii
din lume ştiu
asta.

Cu toţii
căutăm un soi
de confirmare
sau de
afirmare, este
în natura

noastră
umană.
Suntem fiinţe
guvernate în
principal de
emoţii şi

există lucruri
care ne fac să
ne simţim
bine, aşa cum
există lucruri
care ne fac să

ne simţim
rău.
întărirea
pozitivă
arbitrară
funcţionează

foarte bine în
cazul celor cu
stimă de sine
scăzută,
aşadar, dacă
suspectezi că

intri în
această
categorie,
citeşte
următoarele
rânduri cu

foarte mare
atenţie. Ai
putea fi unul
dintre cei
care are ne-
voie să audă

că a făcut o
treabă bună.
Străluceşti
când îţi spune
şeful că ai
avut o idee

ingenioasă.
Trebuie să
recunosc că
eu intru în
această
categorie. Nu

fac mare caz
de laude şi
nici măcar n-
am şef. Dar
cu siguranţă
mă simt bine

atunci când
cineva a cărui
opinie o
respect foarte
mult îmi oferă
feedback

pozitiv. Asta înseamnă că sunt vulnerabil la această tehnică, din

moment ce ar
putea exista o
persoană-
cheie de a
cărei părere

să-mi pese cu adevărat.
Cobaii umani
A existat un test de laborator cu cobai, în care

cercetătorii
au creat o
cameră
neagră şi una
albă. Camera
neagră avea o

singură
caracteristică
: o uşă albă.
Atunci când
puneau un
şoarece în

camera
neagră, el se
plimba puţin,
până când gă-
sea uşa albă
şi intra în

cealaltă
cameră. în
camera albă
era nişte
brânză pe
care

şoarecele o
înfuleca. I-au
trebuit trei în-
cercări să
ajungă mai
repede din

camera
neagră în cea
albă. De
fiecare dată,
şoarecele era
recompensat

cu o bucată
de brânză:
întărire
pozitivă. Atât
timp cât
obţinea

recompensa,
era pregătit
să manifeste
acelaşi
comportamen
t.

Dar noi nu suntem şoareci de laborator, nu-i aşa?

Imagineaz
ă-ţi că vin
dintr-un
mediu de
lucru în care
lauda şi

feedbackul
pozitiv erau
foarte rare.
Ce auzeai în
mod normal
era o listă

lungă de
lucruri pe
care le-ai
greşit şi -
după cum am
văzut mai

devreme - toţi
facem greşeli,
aşa că întot-
deauna va
exista ceva de
criticat.

Mulţi şefi
nu se
descurcă
deloc când
vine vorba să-
şi laude

angajaţii. Ei
îşi petrec
timpul
criticând nu
neapărat
pentru că

încearcă să
fie răutăcioşi:
din
experienţa
mea, ei fac
asta în

principal
pentru că
sunt
manageri
slabi şi pentru
că nu le-a

trecut
niciodată prin
cap că lauda
e importantă
în leadership.

Acum m-
am trezit într-
un loc de
muncă unde
sunt bine
primit de

noua mea
şefă. Ea îmi
observă
imediat
abilităţile şi
mă laudă

pentru că
sunt rapid,
energic,
creativ,
muncitor şi
pentru încă

vreo alte 15
lucruri de
care sunt
mândru, în
secret. În
sfârşit, cineva

mă vede aşa
cum sunt sunt
şi îmi apre-
ciază
eforturile!
Uau!

Cum îmi influenţează asta comportamentul? Desigur, vreau să

lucrez şi mai
mult şi mai
repede şi mai
creativ şi aşa
mai departe,
pentru a

obţine acel
minunat
feedback
pozitiv. În
doar câteva
săptămâni,

şefa m-a făcut
să mă simt
mai con-
fortabil la
acest loc de
muncă decât

m-am simţit
vreodată în
cariera de
până acum. Şi
rămân cu
acest

sentiment
două luni.
Acum
imaginează-ţi
că şefa
devine, brusc,

ciudat de tă-
cută. Dintr-
odată, nu mai
primesc nici
un feedback
pozitiv. Cum o

să mă descurc
cu această
schimbare,
cum să trec
de la a fi
apreciat

pentru că
sunt un
angajat
ambiţios la
tăcere? Fără
feedback, fără

atenţie - de
fiecare dată
când o văd pe
şefa trecând
pe hol, ea se
uită prin

mine, ca şi
când nici n-aş
exista. Nu-mi
răspunde la
întrebări şi,
judecând

după expresia
ei, e ca şi
când nici n-aş
fi acolo.
Care e
reacţia mea?

Tu cum ai reacţiona? Eu m-aş simţi stresat imediat. Ce s-a întâmplat?

înseamnă că
am făcut o
greşeală
uriaşă, din
moment ce,
brusc, mă

ignoră. Ce
fac? Ar trebui
să muncesc şi
mai mult, ca
să-i intru
înapoi în

graţii. Dar
timp de o
lună care
pare că nu se
mai sfârşeşte,
nu mai aud

nimic. încep
să-mi pun la
îndoială
propriile
abilităţi. Am
înţeles eu

greşit? Nu
cumva ea n-a
fost niciodată
impresionată
de munca pe
care o depun?

Apoi, tot dintr-odată, sunt chemat iar în biroul ei. Mă laudă cu patos

pentru tot ce-
am făcut.
Copleşit de
recunoştinţă,
ies din biroul
ei

împiedicându-
mă, în culmea
fericirii
pentru că
sunt apreciat
din nou. Am

uitat imediat
cât de rău m-
am simţit
înainte de
această
şedinţă. Ba

chiar poate c-
o să mă cert
singur pentru
c-am fost aşa
sensibil.

Se poate chiar să-i apăr, în tăcere, comportamentul de până

atunci. Nu a
observat ce
treabă bună
am făcut, era
stre- sată, are
atâtea

responsabilită
ţi - cum ar
putea să ţină
socoteala ce
face toată
lumea? Şi,

mai mult
decât atât, aş
putea să
încep să-mi
pun la
îndoială

propria
valoare. Poate
nu sunt atât
de isteţ cum
credeam.
Motivul

pentru care
şefa a fost
tăcută toate
săptămânile
astea a fost,
probabil, că

n-am făcut o
treabă bună.
A fost numai
vina mea.
Citind
asta, s-ar

putea să crezi
că sunt
disperat după
atenţie. N-ar
trebui să am
şi eu puţin

mai multă
încredere în
mine? Sau
poate aş fi
putut cere
feedback de

la altcineva,
ca să văd cum
mă descurc?
Ei bine, da,
am putea face
asta, dacă am

fi nişte fiinţe
raţionale. Dar
eu m-am
obişnuit cu
laudele din
partea şefei.

Şi când au
dispărut, eu
am devenit
nesigur.
Pierdusem

ceva şi îl
voiam înapoi.
Lauda
este un factor
motivaţional.
Mă

încurajează
să merg mai
departe, dar
când o pierd,
spaţiul
rămâne gol.

Gândeşte-te cum funcţionează un copil. Este dispus să facă aproape orice

pentru a
obţine
aprobarea
părinţilor. Mai
degrabă ar
prefera să se

ţipe la el
decât să fie
ignorat, doar
ca să ştie că
lui mami şi lui
tati le pasă.

Adulţii
funcţionează
destul de
asemănător,
numai că ei
sunt la un

nivel mai
complex. Noi
devenim
dependenţi de
confirmare.
Devine un soi

de drog fără
de care ne
este greu să
ne
descurcăm.
**Aşadar, de
ce a făcut-o?**

Acum, dacă
şefa mă roagă
să fac ceva ce
eu nu prea aş
vrea să fac,
mă voi gândi

mai bine dacă
nu cumva
făcând asta
voi obţine
lauda şi
aprobarea ei.

Dacă eu voi
considera că
există măcar
o şansă să
intru în
graţiile ei,

atunci voi
face cu
nerăbdare
ceea ce m-a
rugat. Iar
când o voi

face, mă voi
bucura din
nou de
laudele ei. Mă
simt mai bine,
iar totul pare

în regulă. Pu-
ţin câte puţin,
şefa mea mă
poate
determina
acum să fac o

muncă ce nu
face parte din
responsabilită
ţile mele şi să
mă ocup de
nişte sarcini

pe care nu le-
aş fi făcut
altfel. Aceste
lucruri ar
putea fi orice,
de la

ridicarea
hainelor de la
curăţătorie
până la a face
lucruri
dubioase din

perspectivă
legală.

Apoi, la
fel de brusc,
şefa intră din
nou pe modul

silenţios.
Strâmbă din
nas la ceva
ce-am zis într-
o şedinţă. Mă
ignoră

complet, se
comportă iar
ca şi când n-
aş exista.
Folosind
această

tactică, mă
ţine într-un
carusel
emoţional.
Aminteş- te-ţi
că

manipulatoril
or abili le
place să-i facă
pe alţii să se
simtă nesiguri
pentru că

asta le
serveşte
scopurile.
Poate vrea să
mă roage
ceva

nepotrivit sau
să mă facă să
lucrez şi mai
mult fără să
cer o mărire.
Şi, puţin câte

puţin, îmi va
schimba
comportamen
tul în aşa fel,
încât să fiu

mereu la che-
remul ei.
(Acum
imaginează-ţi
că ţi se
întâmplă asta

într-o relaţie.
Puterea ar fi
în totalitate în
mâinile
manipulatorul
ui. Suntem

pregătiţi să
mergem
foarte
departe
pentru a
păstra

dragostea
cuiva.)
Există vreo modalitate de contracarare?

Dacă ai în
principal
trăsături
Roşii, genul
ăsta de
capcană

emoţională s-
ar putea să te
enerveze.
Este un
comportamen
t dezonorant.

La naiba cu
şefa! Per
total, eşti mai
puţin depen-
dent de
confirmarea

celorlalţi. În plus, eşti conştient de calităţile şi de aptitudinile tale. În

munca ta, nu
ai nevoie de
atâta
confirmare ca
alţii. Evident,
nu eşti

complet
impasibil, dar
probabil ai
avea curajul
să-i pui la
îndoială

comportamen
tul şefei dacă
observi
tiparul. Iar
dacă faci
asta, ea va

nega imediat;
atunci, poţi
decide dacă o
crezi sau nu.
Acelaşi
lucru se

aplică şi dacă
eşti în
principal
Albastru. Ai
propriile
metode de a

te autoevalua. Eşti perfect conştient de calitatea propriei munci. Dacă

eşti satisfăcut
de ce ai făcut,
atunci e de
ajuns pentru
tine. În plus,
eşti şi puţin

suspicios
când vine
vorba de
laude.
„Linguşeala”
n-a fost

niciodată
pentru tine,
oricum. Asta
nu înseamnă
că Roşii şi
Albaştrii sunt

complet imuni
la aceste
tactici extrem
de murdare,
dar este
nevoie de

mult mai mult
timp pentru a
construi
nesiguranţa
descrisă în
exemplul de

mai sus. Din
moment ce
profilurile
Roşilor şi
Albaştrilor
sunt orientate

către sarcini,
dorinţa lor de
a avea o
relaţie
strânsă cu
şeful nu este

la fel de
puternică
precum a
celorlalte
culori.

Dacă eşti preponderent Galben, există o probabilitate destul de

mare să suferi
profund de pe
urma acestei
metode. Eşti
în mod
natural

dependent de
aprobare - de
preferabil
aprobare
publică - şi
când o

primeşti, te simţi incredibil.

Mulţi Galbeni pe care îi

întâlnesc îşi
neagă această
trăsătură
întrucât ştiu
că pot fi
percepuţi ca

egoişti şi
copilăroşi. De
la un adult se
aşteaptă să
facă o treabă
bună, fără

prea multe
laude din
partea
şefului, nu-i
aşa? Dar te-aş
sfătui să fii

sincer cu tine.
Ştii cum te
influenţează
laudele. Şi ştii
cum te simţi
atunci când te

trezeşti,
brusc, fără
ele. Fără
confirmarea
oamenilor ale
căror păreri

contează cel
mai mult
pentru tine,
te vei simţi
vulnerabil şi

slab. înfruntă
realitatea!
O
persoană
complet
Galbenă

caută activ
semne de
aprobare pe
feţele
celorlalţi. Le-
ar plăcea

aprobarea
tuturor, dar
Galbenii au
favoriţii lor.
Iar dacă e
vorba de şef,

atunci
părerea lui va
fi cu
siguranţă
importantă.
Galbenul este

foarte sensibil
la schimbările
din relaţia cu
şeful, un fapt
de care
profită

această
metodă.

Laudă,
linişte, laudă,
linişte.

Poate că
Galbenul o să
stea de vorbă
cu colegii lui
despre asta,
dar din

moment ce dă
rău să nu fii
lăudat de şef,
ar putea nici
să nu
abordeze

subiectul. S-
ar putea să
ţină gândurile
doar pentru
el, din
moment ce s-

a mândrit
până acum
cât de
mulţumit e
şeful de el.

Şi nici nu
va avea
curajul să-şi
confrunte
şeful în
legătură cu

acest
comportamen
t - în special
dacă
discutăm
despre un

profil Galben-
Verde. Asta ar
putea creşte
riscul unui
conflict, iar ei
se vor simţi

inconfortabil
la locul de
muncă. Puţin
câte puţin,
Galbenul
amuţeşte.

Şi colegul
Verde este
sensibil la
problemele
din relaţii,
dar suferă în

tăcere încă de
la început.
Nici el nu-şi
va confrunta
şeful în
legătură cu

acest comportament. Nu e o opţiune pentru el. Dar problema este

mai puţin
severă decât
ar fi în cazul
unui Galben,
iar asta se
întâmplă din

cauza
modului în
care a fost
împachetată
întărirea
pozitivă încă

de la bun
început. Dacă
şeful nu l-a
citit cum
trebuie pe
Verde, ar

putea să în-
ceapă să-ı
laude în faţa
întregului
grup. Asta ar
fi minunat

pentru un
Galben,
căruia îi place
să fie în
centrul
atenţiei. Dar

pentru un
Verde, o
astfel de
situaţie este
teribil de
jenantă.

Aşadar, dacă
şeful nu-l mai
laudă în
public,
Verdele va ră-
sufla uşurat.

Dacă şeful
observă că
Verdele
preferă să fie
chemat în
birou şi să

întărirea pozitivă este o armă teribilă în multe cazuri, ceea ce poate

suna chiar
ciudat. Dar
secretul stă în
faptul că ma-
nipulatorul îşi
obişnuieşte,

mai întâi,
victima cu o
situaţie
plăcută, cu
îngheţată,
baloane şi

cele mai
frumoase
complimente.
Dar când
astea dispar,
încep

problemele.
Oamenii care
s-au trezit la
capătul opus
al acestui
pendul

emoţional
sfârşesc prin
a-şi lua
concedii
medicale
extinse sau

prin a părăsi,
pur şi simplu,
locul de
muncă fiindcă
nu pot face
faţă tensiunii

mentale. Iar
şeful
manipulator
trece la
următoarea
victimă, până

când e
înconjurat
doar de
linguşitori.

**Tehnica 2:
Love
Bombing**

Imaginează-ţi
că
manipulatorul
vrea să
controleze o
persoană cu

care este într-
o relaţie
apropiată -
partenerul, să
spunem. Aici,
nu doar

Galbenii sau
Verzii riscă să
cadă în
capcană, ci
toţi. Şi dacă
n-ai

experimentat
niciodată
iubirea -
adevărată,
atunci eşti o
victimă

uşoară pentru
planurile
malefice ale
manipulatorul
ui.

Expresia „love bombing” (copleşirea victimei cu atenţie şi

iubire) este folosită de mulţi ani de psihologi pentru a descrie

această
tactică
insidioasă. Un
psihopat
adevărat se
pricepe foarte

bine să
folosească
această armă
extrem de
eficientă
împotriva

persoanei pe
care afirmă
că o iubeşte
cel mai mult.
Psihopatu
l, care poate

fi extrem de
atrăgător şi
care ştie cum
să se
folosească de
acest atu al

său, începe
prin a-şi de-
clara deschis
şi onest
adevărata
iubire. Iată un

exemplu: o fe-
meie este
extrem de
sinceră şi îţi
spune în
timpul unei

cine
romantice
(pentru care
tu ai plătit) că
n-a mai
întâlnit pe ni-

meni ca tine.
Eşti cea mai
incredibilă
persoană pe
care a în-
tâlnit-o

vreodată şi şi-
ar dori să-şi
petreacă tot
restul vieţii
alături de
tine. îţi

subliniază
toate laturile
tale pozitive,
în special
lucrurile de
care tu eşti

foarte
mândru, şi-ţi
admiră
personalitate
a. N-ai auzit
niciodată

asemenea complimente - niciodată.

Cum ai putea să-i reziști?

Adevărul este
că, probabil,
nu poţi. Dacă
eşti Roşu,
auzi mereu
despre tine că

poţi fi cam
insensibil.
Acum ai dat
peste cineva
care nu pare
să aibă nici

cea mai mică
problemă cu
asta. Dacă
eşti Galben, ţi
s-a spus că
vorbeşti prea

mult şi ocupi
prea mult
spaţiu. Acum
ţi-ai întâlnit
sufletul-
pereche, care

nu vrea nimic
altceva decât
să asculte
încă o poveste
amuzantă de-

a ta. Vai, şi
cum râde!
Verdelui îi va
spune că
adoră tipul
puternic şi

tăcut, care-i
poate oferi
stabilitate şi
siguranţă. Iar
Albastrul,
care este

mereu
îngrijorat că e
cam
conformist şi
plictisitor,
aude acum că

mintea lui
organizată
este incredibil
de sexy.
      Ştiu -
când te uiţi

din afară,
sună aproape
prea simplu.
Dar
imaginează-ţi
ce-ar însemna

pentru tine să
auzi că eşti
cea mai
minunată
persoană ce a
pus piciorul

pe acest
pământ şi,
mai mult, să
auzi asta de
la cineva pe
care îl placi

mult. De
dimineaţă
până seara,
eşti inundat
cu mici
cadouri, flori,

gesturi
prietenoase,
afecţiune,
săruturi şi
admiraţie.
Vorbim

despre emoţii
acum, aşa că
uită de logică.
N-ai fi în
stare să
rezişti.

Problema este că psihopatul doar te pregăteşte pentru lo-

vitura
inevitabilă.
într-o zi cu
soare, poate
să fie după
şase luni sau

după un an -
în funcţie de
termenul
planului său
şi, probabil,
de

capacitatea ta
de a plăti
facturile -,
gesturile co-
pleşitoare de
atenţie şi de

iubire
încetează
brusc. Poate
că acum deja
locuiţi
împreună sau

chiar v-aţi
căsătorit. Tot
ce mai poţi
face este să
ţii pasul. Nu

mai ai nici o
şansă.
Un proces
care
escaladează
într-o zi, ea
nu-ţi mai

răspunde la
mesajul pe
care i l-ai
trimis
dimineaţă.
Nici un apel

la prânz când
luaţi, de
obicei, amân-
doi masa.
Mâna care de
obicei o ţinea

pe-a ta când
vă plimbaţi
stă acum în
buzunarul ei.
Poate că
iubita ta

începe brusc
să-i
zâmbească
unei alte
persoane într-
un mod care

nu te face să
te simţi deloc
bine, cu toate
că ea ar nega
dac-ai spune
ceva. O

săptămână
întreagă fără
sex, ceea ce
nu s-a mai în-
tâmplat până
acum. Şi tot

dintr-odată,
începe să te
critice pentru
părţi ale
personalităţii
tale pe care

înainte le
lăuda.
Dacă eşti
Roşu, o să
auzi că
întotdeauna

vrei să iasă
totul ca tine şi
că o sufoci
prin faptul că
vrei să iei tu
toate decizii-

le. Un Galben
va fi acuzat că
e prea prostuţ
şi neglijent şi
că nu ascultă
niciodată de

partenera sa.
Verdele va fi
acuzat de
pasivitate şi
timiditate şi
de faptul că

nu vrea
niciodată să
iasă din casă,
iar Albastrul
probabil că va
auzi ceva

despre cât de
plicticos
poate fi. Cu
adevărat
plicticos, ca
să fim sinceri!

Ai mai
putea fi supus
şi
tratamentului
tăcerii, care
este dificil de

îndurat într-o
relaţie.
Combinaţia
este greu de
gestionat.

încet, dar
sigur, devine
din ce în ce
mai rău. Mult
mai rău! Dar
vor exista

întotdeauna
situaţii în
care vei primi
confirmarea,
întărirea
pozitivă de

care ai nevoie
pentru a te
simţi bine.
Brusc, vei
avea parte de
un weekend

romantic
perfect şi vei
străluci din
nou.
Partenera ta
este din nou

persoana iubi-
toare de care
ţi-era dor. Nu
e totul
pierdut! încă
mai însemni

ceva pentru
ea! Până când
se retrage din
nou. Şi te
trezeşti înapoi

în caruselul
emoţional.
Vei sfârşi
prin a face tot
ce-ţi cere,
doar ca să-i

intri din nou
în grații.
**Există vreo
modalitate
de
contracarare
?**

Cum poţi
evita să fii
victima
tacticii de
Iove bombing
al unui

psihopat?
Dacă n-ai
cunoaşte
acest
fenomen
neplăcut, n-ai

avea nici o
apărare. Dar
acum că eşti
înarmat cu
informaţii,
există câteva

lucruri pe
care le poţi
face.

Ca de
obicei, e o
chestiune

pentru care
este nevoie să
rămâi cu
capul pe
umeri. *Dacă*
ceva sună

prea bine ca să fie adevărat, de obicei aşa este. Citeşte ultima frază

cel puţin de trei ori. Scrie-o pe ceva şi păstreaz-o în portofel.

Să analizăm încrederea

cu mai
multă
atenţie
Ştii cum e cu
noile
cunoştinţe.
Nu ne trebuie

mult timp ca
să ne facem o
părere despre
cineva. Ori ne
place, ori nu
ne place.

Interacţiunile în care nu judecăm, într-un fel sau altul, sunt prea puţine.

Gândeşte-te
ce anume te
face să ai
încredere
într-o
persoană.

Pentru că
odată ce
începi să ai
încredere în
cineva, vei
asculta ce are

de zis. Aşa că
trebuie să
observi cu
atenţie ce-i
permite unei
persoane să-ţi

câştige
încrederea.
Odată ce-ai
decis că o
persoană este
credibilă, pe

care te poţi
baza şi demnă
de încrederea
ta, deja ai o
problemă.
Pentru că vei

crede tot ce
va spune
persoana
respectivă.
Aşa
funcţionează

multe
dictaturi.
Dictatorii
spun tot ce
vor şi au
nevoie

oamenii lor să
audă, şi astfel
le câştigă în-
crederea.
Apoi, puţin
câte puţin,

pot începe să
pună în
aplicare
planurile pe
termen lung,
să

consolideze
puterea şi să
înlăture
opoziţia.
încredere
a n-ar trebui

oferită pentru
toată viaţa.
Dacă o
persoană îţi
câştigă
încrederea,

asta nu
înseamnă că
ar trebui să
crezi, fără
nici o urmă
de îndoială,

tot ce spune
sau face.
Trebuie să fii
suficient de
atent, încât să
iei separat în

considerare
fiecare
acţiune şi să
ai curajul să
pui la îndoială
orice ţi se

pare ciudat -
chiar dacă ai
de-a face cu
cineva în care
chiar ai
încredere. Ce

vreau să spun
e că atunci
când cineva
se comportă
într-un mod
care ţi se

pare ciudat,
reconsideră
credibilitatea
persoanei
respective şi

fă asta
regulat.
Există
anumite
condiţii
necesare

pentru stabilirea încrederii
încrederea se bazează pe trei factori:

predictibilitate, credibilitate şi siguranţă.

Predictibilitatea este o

consecinţă a
comportamen
tului par-
tenerului tău.
Este opusul
comportamen

tului haotic
sau im-
previzibil -
spre exemplu,
întărirea
pozitivă care

vine şi pleacă
aparent
aleatoriu sau
expresii de
iubire şi de
afecţiune care

se transformă
brusc în
tăcere totală
şi în critici
nesfârşite,
fără motiv.

Când
atitudinea şi
comportamen
tul iubitei tale
are astfel de
fluctuaţii,

cauza poate
fi, la fel de
bine, altceva
decât o
încercare de
manipulare,

dar fii extrem de atent la un astfel de comportament. Un diagnostic

psihiatric
precum
tulburare
bipolară e
una,

psihopatia, cu totul altceva.

Credibilitatea este ceea ce determină dacă poţi

presupune
despre
partenerul
tău că este
onest şi
credibil pe

termen lung.
Te temi că nu
te poţi baza
cu adevărat
pe persoana
aceasta? Ce-

ai observat
care îi
confirmă
credibilitatea
pe termen
lung? S-a

comportat
într-un fel în
primele
săptămâni,
doar ca să-şi
dea arama pe

faţă mai
târziu, ca o
persoană care
îşi dă masca
jos? Aceasta
nu este o

relaţie pe
care merită s-
o ai. Dacă
rămâne
alături de tine
şi la bine şi la

greu, atunci
te poţi simţi
în siguranţă.
Siguranţa
este despre a
fi convins că

partenerul îţi
va satisface
nevoile şi că
te poţi baza
pe el să se
comporte ca o

persoană
iubitoare care
te susţine - pe
termen lung,
nu doar
pentru câteva

luni.
Psihopaţii n-
au prea multă
răbdare, aşa
că nu pot
menţine

aparenţele
pentru
totdeauna.
E o
greşeală să-ţi
bazezi

judecata pe
comportamen
tele sale de la
începutul
relaţiei atunci
când decizi

dacă merită
sau nu
încrederea ta.
Uită-te la cei
trei factori pe
care i-am

descris mai
sus,
predictibilitat
e,
credibilitate
şi siguranţă,

şi reflectă la
ei în timpul
prezent. Nu
te gândi la
anul trecut,
sau înainte să

vă căsătoriţi,
sau cum s-a
comportat
când ţi-a
cunoscut
părinţii

(probabil
comportamen
tul
partenerului
tău a fost
exemplar, din

moment ce un
psihopat are
grijă să se
asigure că
dacă ceva
merge prost,

tu vei fi cel
care iese
prost). Nu,
uită-te la ce s-
a întâmplat
de azi

dimineaţă,
ieri şi la ce se
întâmplă
chiar în acest
moment.

Comportamentul pe care tocmai l-ai observat este demn de încrederea

ta?
Manipulatorii
abili se pricep
să-ţi câştige
încrederea,
dar nu se

pricepe deloc
să o păstreze,
din moment
ce cu prima
ocazie îşi
schimbă

comportamentul radical. Să nu cazi în capcană! **Acţionează imediat!**

Odată ce ţi-ai dat seama de planul psihopatului sau al manipulatorului,

acţionează cu
fermitate şi,
înainte de
toate,
acţionează
imediat!

Psihologic
vorbind, e
acelaşi lucru
ca şi când ai
fi într-o
relaţie

abuzivă din
punct de
vedere fizic.
Pleacă la
prima
lovitură!

N-am
auzit
niciodată de
cineva care
fie lovit o
singură dată

şi gata. Asta nu se întâmplă niciodată.

Acelaşi lucru se

aplică şi la
manipularea
psihologică.
Dacă
partenerul
tău afişează

un astfel de
comportamen
t, atunci poţi
fi 100% sigur
că se va
repeta. Un

psihopat sau
o persoană cu
tendinţe spre
psihopatie va
folosi aceleaşi
metode pe

care le
cunoaşte.
Dacă reuşeşte
să te pună o
dată la
pământ

manipu-
lându-te, de
ce n-ar mai
face-o o dată?
Dacă un hoţ
găseşte o

bancnotă de
100 de dolari
pe trotuar, o
ridică, o bagă
în buzunar,
apoi petrece

toată noaptea
pe banii
altcuiva, de
ce ar ignora
următoarea
bancnotă de

100 de dolari
peste care
dă? Trebuie
să înţelegi că
şi psihologia
este la fel. E

ca în vechea
zicală: dacă
mă păcăleşti
o dată, să-ţi
fie ruşine.
Dacă mă

păcăleşti de
două ori, să-
mi fie ruşine.
Dacă
cineva te
manipulează

şi tu îţi dai
seama, nu
există decât
un singur
răspuns

corect -
pleacă!
Cum să nu
fii manipulat
Acţionează ca
un Roşu.
Eliberează-ţi

adevăratele
emoţii şi
acţionează
asertiv şi
rapid.
Salvează-te,

evită să fii
redus la
umbra
persoanei
care-ai fost
cândva.

Pentru că
asta o să facă
partenerul
tău cu tine. Te
va transforma
într-o copie

palidă a ta.
Dacă te simţi
tot timpul
nesigur,
nefericit,
îngrijorat sau

ofensat,
trebuie să
înţelegi că vei
rămâne
blocat în
aceste

sentimente cu
cât rămâi mai
mult în acest
loc, ceea ce te
va face să fii
din ce în ce

mai puţin
conştient de
jocul pe care-l
face
psihopatul.

Aminteşte -ţi că un psihopat nu simte emoţiile normal - el doar se

preface.
Aminteşte-ţi
că persoana
dispusă să
salveze
relaţia este

cea mai slabă.
Psihopatului
nu-i pasă
deloc de tine.
Tu de ce i-ai
oferi chiar şi

un singur
minut din
viaţa ta?
Meriţi mult
mai mult de-
atât!

Tehnica 3: întărirea negativă

Probabil te-ai gândit că tehnica asta ar fi trebuit

să fie mai sus
pe listă, nu-i
aşa? Dar
potrivit
tuturor
experţilor

care au făcut
cercetări şi
au analizat
manipularea,
întărirea
negativă nu

este,
neapărat, o
metodă des
folosită. Iar
asta spune
multe despre

psihicul uman.

Definiţia manipulării negative este atunci când

manipulatorul
încetează să
facă ceva ce
nu-ţi place
când începi să
faci ceva ce îi

place. Şi
acest lucru
are un efect
foarte simplu:
în viitor, vei
face ce vrea

manipulatorul

.

Si mai mulţi şoareci

> > *

îţi aminteşti

de şoarecele

de laborator
care fugea
din camera
neagră în
camera albă?
Desigur,

cercetători au
testat şi altă
variantă:
întărirea
negativă. Nu
împuşca

mesagerul,
dar ce au
făcut a fost să
introducă
curent în
podeaua din

camera
neagră. Când
intra alt
şoarece acolo,
sărea cât
colo, ca un

nebun, până
când găsea
podeaua albă.
Apoi, putea
scăpa din
camera de

tortură în
camera albă,
unde nu
găsea brânză
- dar măcar
nu se mai

curenta.
Recompensa
nu era o
bucată de
brânză
(întărirea

pozitivă), ci evitarea durerii (întărirea negativă).
Dar oamenii nu-s şoareci!

Să spunem că
eşti la muncă.
Dacă scrii
raportul cum
nu-i place
şefului, te

ceartă în faţa
tuturor şi tot
efortul tău va
fi pus sub
semnul
întrebării.

Imediat ce te
adaptezi la
noua - deşi nu
neapărat mai
buna - metodă
preferată de

şeful tău,
criti- cile vor
înceta. Sau
dacă într-o
şedinţă pui la
îndoială ceva

ce spune şeful
tău, nu vei
mai fi invitat
la
următoarea.
Vei fi pus la

zid şi vei fi
ignorat până
când cedezi şi
faci lucrurile
ca el.

Dar
aminteşte-ţi:
n-ar trebui să
confunzi asta
cu feedbac-
kul obişnuit

pe care-l
meriţi - de
exemplu,
dacă ai ratat
de mai multe
ori termenul-

limită, dacă
nu te-ai
încadrat în
buget, nu îţi
îndeplineşti
niciodată

sarcinile aşa
cum ai
promis, nu ai
grijă de
clientul
numulţumit

sau intri în
clinciuri cu
colegii fără
motiv. Sau
dacă eşti unul
dintre cei

care încearcă
să- i
manipuleze
pe cei din jur.
Acum
vorbesc

despre
manipularea
psihologică,
nu despre
consecinţe
pentru o

muncă
necorespunză
toare, şi
trebuie să
păstrăm

conceptele
foarte clare.
Cum rămâne cu frontul de acasă?
într-o relaţie,
lucrurile sunt,

ca de obicei,
mai
complicate:
de exemplu,
poate vrei să
ieşi cu fetele

vineri seara,
dar iubitul
tău bombăne
şi provoacă o
scenă, până
când le suni

pe fete şi
anulezi
întâlnirea,
moment în
care el este
fericit din

nou. Sau dacă
încearcă să te
convingă de
vreo
activitate
sexuală care

nu-ţi face
plăcere, când
refuzi, nu te
mai atinge
săptămâni
întregi. (Mulţi

parteneri, în
special cei de
sex masculin,
au tendinţa să
insiste în
legătură cu

diverse forme
de sex de
care
partenerele
nu sunt
încântate, dar

această
tactică este
destul de
evidentă. Nu
este neapărat
manipulare,

ci doar
cicăleală, în
astfel de
cazuri, ar
trebui, pur şi
simplu, să

spui nu: „Nu
mai pomeni
niciodată de
asta. Nu sunt
interesată!”)

Tactica întăririi negative este pe cât de simplă, pe atât de

eficientă. Vei primi răspunsuri negative până când cedezi şi faci ceea ce

ţi-a cerut
manipulatorul
. Apoi, totul
se va întoarce
la normal.
Aminteşte-ţi

ce-am spus
despre
predictibilitat
e,
credibilitate
şi siguranţă.

Acelaşi lucru
se aplică şi
aici.

Şi e chiar
simplu.
Manipulatorul

ştie că vei
ceda în cele
din urmă
pentru a evita
efectele
negative ale

comportamen
tului său. Şi
odată ce-ai
început să
cedezi, există
o mare

probabilitate
să continui să
faci asta. Şi
comportamen
tul tău va fi
de acum decis

de altcineva
decât de tine.
Există vreo modalitate de contracarare ?

Ar trebui să
reacţionezi la
fel ca la o
dovadă de
întărire
pozitivă.

Trebuie să
înveţi să o
recunoşti.
întotdeauna
vor există şefi
sau parteneri

care vor
încerca să ne
influenţeze; e
de la sine
înţeles.
Uneori, este

de ajuns să le
arăţi că îţi dai
seama ce vor
să facă. Dacă
făptaşul este
o persoană

bună care nu
încearcă, de
fapt, să te
păcălească,
cu puţin
noroc, veţi

avea o
discuţie
interesantă,
în care să
puteţi lămuri
problema şi

să mergeţi
mai departe.
Trebuie
să reţii că
manipularea
se întâmplă

deseori fără
intenţia
făptaşului.
Dacă
funcţionează,
atunci

funcţionează.
O faci în
continuare.
Dacă
descoperi
ceva ce-ţi

aduce ceea
ceri doreşti,
atunci
continui s-o
faci. O
mulţime de

oameni - care
nu sunt
psihopaţi - nu
îşi dau seama
de răul pe
care îl fac

altora, dar
când le atragi
atenţia, totul
se schimbă.
Aceasta
este parte a

dezvoltării în
orice relaţie
şi nu trebuie
să te
îngrijoreze. Şi
aşa vei şti şi

dacă ai de-a
face cu un
psihopat sau
nu. Pentru că
un psihopat
nu-şi va cere

scuze şi nu-şi
va schimba
acţiunile.
Psihopatul va
da vina pe
tine pentru

tot. Este vina
ta dacă copiii
nu vorbesc cu
tine, că ţi-ai
pierdut locul
de muncă, că

eşti, de fapt, o
persoană
jalnică şi
răutăcioasă,
care ar trebui
să fie fericită

că cineva este
pregătit să
aibă de-a face
cu tine, Ai
abuzat de

bunătatea
psihopatului.
Nu poţi
schimba
cealaltă
persoană, dar

îţi poţi asuma
res-
ponsabilitatea
pentru tine
însuţi.
Schimbă-ţi

locul de
muncă!
Divorţează!
Abandonează
nava!

Tehnica 4:
Perdeaua

impenetra bilă de fum

Exagerezi, ca de obicei! Eşti atât de instabil! Nu

vezi câte probleme faci?

Un manipulator iscusit va

spune
aproape orice
ca să te
dezechilibrez
e. Scopul este
să mute

atenţia de la adevărata problemă, susţinând că tu eşti problema. În

mod normal,
asta se
întâmplă
apelând la
anumite

slăbiciuni emoţionale. De exemplu, dacă suspectezi că

partenerul îţi
este infidel,
probabil vei
vrea să
discuţi cu el
despre asta.

Trebuie să
abordezi cu
calm această
conversaţie.
Vrei doar să
staţi de

vorbă. Dar în
loc să
discutaţi
despre
problema
reală -

infidelitatea
partenerul
tău pur şi
simplu neagă
tot şi mută
atenţia la

tine. Acum
vrea să
discute
despre
greşelile şi
defectele tale,

precum
nesiguranţa
sau gelozia.
Ar putea
spune chiar
că aceste

trăsături sunt
extrem de
neatrăgătoare
. Dar spune
asta doar ca
să semene şi

mai multă
îndoială cu
privire la
relaţia voas-
tră, iar tu vei
începe

imediat să te
întrebi dacă
nu cumva tu
eşti cel care
greşeşte,
până la urmă.

Suspiciunea ta cu privire la infidelitate ar putea fi bine fondată şi,

cine ştie, ai
putea chiar să
pui mâna pe
telefonul par-
tenerului şi să
găseşti dovezi

clare. N-ar fi prea surprinzător, având în vedere că majoritatea

psihopaţilor
sunt de o pro-
miscuitate
irecuperabilă.
Ce faci? îl
confrunţi cu

dovezile
descoperite!
Acum îşi
va muta
atenţia spre
altceva,

complet
diferit - i-ai
violat
intimitatea
uitându-te în
telefonul lui.

Acum clar ai
comis-o şi, în
mod ironic, tu
vei fi cel
atacat pentru
că nu ai avut

încredere în
el. Un
manipulator,
în special
unul care ar
bifa multe

trăsături de
psihopat, va
face orice ca
să-ţi atragă
atenţia pe

altceva decât
greşelile lui.
Când eşti
absorbit în
această lume
confuză,

trebuie să fii
conştient de
faptul că
regulile
obişnuite nu
se mai aplică.

Un exemplu neplăcut din viaţa reală

O femeie pe care am întâlnit-o acum un an

mi-a spus
următoarea
poveste. Soţul
ei avea un
tipar în care
rămânea

mereu fără
bani. Rareori
avea vreun
ban în cont,
în ciuda
faptului că

primea un
salariu
decent. Nu
doar că a
golit contul
comun, ci

chiar şi
conturile de
economii ale
copiilor. Acest
bărbat îşi
„uita” mereu

portofelul şi
nu-şi asuma
nici o
responsabilita
te pentru
finanţele sale

sau ale
familiei. De
fapt, era
căutat de
Fisc.

Când femeia l-a confruntat, şi-a schimbat complet strategia.

Stătea în faţa camerei copiilor când a început să ţipe la ea. Urla că tot ce

câştigă el
ajunge la ea
şi la copii. Nu
voia ea ca fiul
lor să aibă
echipament

sportiv? Sau
ca celălalt fiu
să aibă laptop
pentru
şcoală?
Femeia ştia,

la nivel
raţional, că ea
era cea care
plătise pentru
tot, dar
acuzaţiile

bărbatului au
făcut- o să-şi
piardă
complet
concentrarea
de la

subiectul real:
neglijenţa lui
în privinţa
banilor.

Brusc, s-a
trezit - şi în

faţa copiilor
pe deasupra,
forţată să se
apere
împotriva
afirmaţiilor

ridicole cum
că ei nu i-ar fi
păsat de
bunăstarea şi
de fericirea
familiei sale.

Dar el nu s-a
oprit aici.
Soţul a
continuat să
ţipe că ei nu-i
pasă de copii,

că nu-i
înţelege şi că
este o mamă
rece şi
insensibilă.

Că-i pasă
doar de ea!
      Ce
legătură avea
asta cu faptul
că el era

neglijent cu
banii?
Răspunsul:
absolut nici
una.

Ce se
întâmplase?
Soţul nu voia
să discute
despre faptul
că retrăsese

sume mari de
bani din
contul comun.
În schimb, el
a
transformat-o

în personajul
negativ -
susţinând că
ea îşi
cumpără
haine şi genţi

scumpe, dar
lui nu îi dă
voie să-şi
cumpere nici
măcar o
cămaşă. A

mers la
dulapul ei şi a
început să-i
arunce pe jos
toate hainele,
ţipând, în

acelaşi timp,
că este
egoistă.
Exista un
sâmbure de
adevăr în

afirmaţiile
sale - ea chiar
îşi cumpărase
haine
frumoase,
folosind o

parte din
salariul ei.
Dar ce-avea
asta de-a face
cu faptul că el
cheltuise

banii cu care
trebuiau să
plătească
ipoteca?
Acestea sunt
două subiecte

complet
diferite.
Acuzaţiile că
cum este ea o
mamă rea au
- încurcat-o şi

au făcut-o să
intre în
defensivă. Iar
el a continuat
să risipească
banii familiei.

Nici până în
ziua de astăzi
nimeni nu ştie
ce-a făcut cu
ei.
**Există vreo
modalitate**

de contracarare ?

Poţi să te afli de partea cealaltă a perdelei de

fum, indife-
rent ce
culoare eşti.
E probabil ca
Roşii şi
Albaştrii să

gă-seas- că
această
tehnică
suficient de
uşor de
abordat, dar

dacă lucrurile
sunt prea
emoţionale -
de exemplu,
dacă devin
implicaţi

copiii - nu mai
poţi fi sigur
de nimic.
Nimeni nu
este imun la
psihopatie.

Trebuie să
rămâi cu
capul pe
umeri când se
întâmplă asta.
Trebuie să

observi orice
deviere
comporta-
mentală la
celălalt
înainte să

îndrăzneşti
să-l confrunţi
în legătură cu
ce se
întâmplă.

Ai putea spune ceva de genul: „Am observat că ai schimbat subiectul.

Putem să
terminăm de
discutat mai
întâi?” sau
„Desigur că
putem discuta

care sunt
părerile tale,
dar mai întâi
hai să vedem
ce e cu banii
aceia care

lipsesc”. Sau
„De ce ţipi la
mine? Nu mai
ţipa şi putem
sta de vorbă,
dar n-am să-

ţi suport
urlatul!” Sau
cea mai
simplă dintre
toate:
părăseşte

camera, casa,
cartierul. Şi
abordează
subiectul
atunci când
mai sunt şi

alţi oameni
prezenţi. De
exemplu, la
un restaurant
sau în
prezenţa

cuiva în care
ai încredere.
O cunoştinţă
comună, o
rudă sau
oricine a

cărui
prezenţă
asigură faptul
că tehnica nu
poate fi
folosită fără

ca psihopatul
să se facă de
râs.

Problema
este că cel
mai probabil

psihopatul va
combina
această
tehnică cu
alte metode
de

manipulare,
astfel încât
atunci când
îţi spune că
eşti
[completează

cu orice
trăsătură a
personalităţii
tale de care
ţi-e ruşine], tu

să te retragi imediat.

Tehnica 5: întoarcere a emoţiilor tale

împotriva
ta
Un alt mod de
a crea
confuzie şi
distragere de
la problema

reală este ca
emoţiile tale
să fie întoarse
împotriva ta.
Şi această
tactică este

folosită
pentru a-ţi
distrage
atenţia de la
adevărata
problemă.

Tactica
este de a
pune presiune
pe punctele
sensibile din
personalitate

a ta, lucruri
de care poate
nici nu eşti
îndeosebi
mândru.
Avantajele

manipulatorul
ui sunt
evidente:
emoţiile sunt
dificil de
gestionat, iar

emoţiile
puternice cu
atât mai mult.
Psihopatul
ştie asta, aşa
că forţează

emoţiile
puternice
pentru a te
face să-ţi
pierzi
concentrarea

şi să-ţi atragă atenţia.

Dacă manipulatorul este bărbat, va face un

comentariu
se- xist,
precum: „Eşti
la ciclu?”
Atât. O
tehnică

clasică de
dominare.
Sau poate
doar va spune
ceva ce ştie
că te va

provoca şi te va dezechilibra.

Imaginează-ţi un Roşu, cunoscut

pentru
temperament
ul agresiv. O
persoană
destul de
rigidă, ai

putea crede.
Dar nu
neapărat, nu
dacă
manipulatorul
îşi cunoaşte

suficient de
bine victima.
Pentru ce
sunt
recunoscuţi
Roşii?

Comporta-
mentul
agresiv şi
lipsit de tact.
în mod
normal, nu-i

deranjează,
dar Roşii care
sunt
conştienţi de
sine ştiu că
acest tem-

perament îi poate răni pe cei dragi.

Tactica funcţionează în două

direcţii. Pe de o parte, manipulatorul îşi poate încuraja victima Roşie

să se înfurie,
pro- vocând-o.
Din moment
ce psihopatul
nu simte
nimic, el poa-

te gestiona
furia fără nici
o problemă.
Şi va arăta
imediat cu
degetul:

„Uite! Exact
despre asta
vorbesc! Iar
ţipi! Mereu
eşti nervoasă!
Eşti nebună!”

Şi acum,
cearta este
despre
agresivitatea
Roşului, în loc
să fie despre

ce a făcut
manipulatorul
. Există o
mulţime de
variaţiuni pe
această temă,

dar înţelegi ideea.

Dar funcţionează chiar şi invers. Dacă

manipulatorul
ştie că
victima sa
Roşie crede
că aceste
meciuri de

ţipat sunt
epuizante şi
contraproduct
ive,
manipulatorul
va face

comentarii
precum „Doar
n-o să începi
o ceartă
acum, nu-i
aşa? O să-ţi

ieşi iar din
pepeni? Iar o
să-ncepi să
ţipi la mine,
cum faci de
fiecare...”.

Roşul
decide să nu
cadă în
capcană şi îşi
înăbuşă furia.
E nevoie de

un efort
enorm. E ca şi
când n-ai
reuşi să
găseşti o
toaletă atunci

când ai
nevoie.
Presiunea e
dureroasă, iar
acum victima
nu mai este

angajată
complet în
discuţie. Dacă
Roşul a decis
că n-o să-şi
piardă

cumpătul,
atunci asta îi
va consuma
toată
concentrarea
şi efortul. E

nevoie de
mult efort
mental pentru
a te abţine să-
ţi urmezi
instinctele.

Dacă victima manipulatorului ui este Galbenă, lucrurile vor

arăta uşor
diferit. Dacă
manipulatorul
ar folosi
prima tactică
şi ar încuraja

în mod
deliberat un
anumit
comporta-
ment, ar
putea spune

lucruri
precum:
„Bineînţeles
că acum o să
începi să
mormăi tot

felul de
lucruri şi eu
nici n-o să
înţeleg ce vrei
să spui. De ce
vorbeşti

întotdeauna
despre tine?
Dac-ai învăţa
şi tu să
vorbeşti mai
puţin şi să

asculţi mai
mult.
Niciodată nu
mă asculţi!”
Cuvintele
astea ţintesc

clar
slăbiciunile
Galbenului -
el se pune în
centrul
atenţiei şi nu-

i ascultă pe
ceilalţi. Şi
aceasta este o
trăsătură
deloc
măgulitoare.

Galbenul va
reacţiona
vorbind mai
repede şi mai
tare şi (ca să
fim sinceri)

cam inco-
erent. Acum,
manipulatorul
poate spune,
calm: „Ce am
spus

adineauri?
Trăncăneşti
încontinuu
despre tine!
Nu-ţi pasă de
nimeni în

afară de
tine!”
Cealaltă
variantă este
similară
tacticii

folosite în
cazul Roşului:
„Poţi să taci şi
tu din gură şi
să mă laşi şi
pe mine să

vorbesc?
Hei!” Asta ar
funcţiona
perfect în
combinaţie cu
nişte lacrimi.

Galbenul ştie
că are
tendinţa de a
face ca totul
să fie despre
el şi acum a

rămas
perplex. I se
impune să-şi
înfrâneze
comportamen
tul pe care i-l

dictează
instinctul.
Este un pic ca
şi când ai
sufoca încet
pe cineva. Ce

poate face
Galbenul cu
frustrarea sa
dacă n-o
poate elibera
prin cuvinte?

Totul va
rămâne
înăuntru, iar
el se va simţi
groaznic. Dar
manipulatorul

i-a închis
eficient gura.
    Verdele
este sensibil
şi face
lucrurile

complet
diferit. Dacă
un
manipulator
locuieşte
împreună cu

victima Verde,
nu va fi o
luptă prea
mare. N-aş
merge până
într-acolo

încât să zic că
persoanele
Verzi sunt
cele mai
uşoare
victime, dar

sunt, prin
natura lor,
flexibile şi
încearcă să le
facă pe plac
altora. Din

nefericire,
asta
înseamnă că
se profită
adesea de ei

în scopuri rău
intenţionate.
întotdeau
na mi-a fost
dificil cel mai
să dau

feedback Ver-
zilor, pentru
că aceştia se
simt ofensaţi
de aproape
orice. Trebuie

să fii atent să
nu-i jigneşti
degeaba,
altfel vor fi
distruşi.
Aşadar, cum

poate cineva
să fie rău în
mod
intenţionat cu
un Verde?

Ups! Am
făcut greşeala
de-a gândi din
nou logic. Ca
şi când unui
psihopat i-ar

păsa ce simt
alţii! Desigur,
psihopatului
nici că-i pasă.
Soţul sau
soţia sa Verde

e doar o
unealtă ce
trebuie
folosită.
Manipulat
orul ar putea

să-i distragă
atenţia
Verdelui spu-
nându-i: „Nu
spui nimic
niciodată.

Eşti atât de
laş şi cedezi
imediat ce te
contrazice
careva. Refuzi
să ai o

discuţie pro-
ductivă
despre orice.
M-am săturat
de tine!”

în mare
parte e
adevărat şi i-
ar bloca pe
majoritatea
Verzilor.

Manipulatorul încurajează exact acest comportamen t. Verdele se retrage şi

rămâne acolo,
probabil cu
lacrimi în
ochi. în
interior,
clocoteşte de

frustrare.
Sunt atâtea
lucruri pe
care-ar vrea
să le spună,
dar cum? îi e

prea teamă
de conflict.
Dar e
posibil ca
Verdele să
poată fi

determinat să
acţioneze
împotriva
instinctului.
Un
manipulator

iscusit poate
dezechilibra
emoţional
Verdele atât
de mult, încât
acesta poate

să explodeze
şi să înceapă
să ţipe. Totul
iese la iveală -
fiecare
suferinţă,

fiecare
greşeală,
fiecare
dezamăgire.
Furia sa va
continua o

perioadă şi îi
va oferi
manipulatorul
ui o mulţime
de informaţii
pe care să le

folosească
mai târziu.
Avantajul
manipulatorul
ui este că
Verdele se va

simţi ruşinat
după. Vinovat
şi devastat, îşi
va cere
iertare pentru
ieşirea sa.

Acum este
momentul
când
manipulatorul
poate juca
rolul victimei:

Cum ai putut fi atât de crud? Săracul de mine! Vei plăti pentru asta!

Dar cu
Albastrul cum
rămâne? Cum
ar putea un
manipulator
să-i întoarcă

comportamen
tul împotriva
sa? Simplu.
Fo- losindu-se
de părţile cele
mai sensibile

ale acestuia.
E mai dificil
de făcut asta
a locul de
muncă, după
cum ţi-am

arătat mai
devreme. O
metodă
eficientă este
să-l pună
constant în

situaţii în
care nu se
simte
confortabil.
Cum ar fi să-l
pună să

muncească la
proiecte doar
alături de
Galbeni. Sau
să-l forţeze să
ţină o

prezentare
pentru care
nu s-a
pregătit cum
trebuie.
Desigur, totul

precedat de
şeful care
spune: „Nu
vreau să-ţi
văd
prezentarea

plictisitoare şi
plină de
informaţii.
Vreau să văd
o abordare
deschisă şi

puţin umor.
înţelegi?
Acum du-te!”
Desigur,
Albaştrii au
simţul

umorului, dar
ceri prea mult
de la ei dacă
vrei să fie
nişte
animatori

grozavi.
Probabil că ar
urca pe
scenă, dar
cine ştie cum
s-ar sfârşi? Şi

când încearcă
intenţionat să
nu fie ei
înşişi, nu
reuşesc deloc
să funcţione-

ze.
Prezentarea
va fi mai
plictisitoare
ca niciodată,
pentru că

Albastrul nu
este spontan,
cum e un
Galben. Aşa
sunt ei. După
aceea, şeful

poate să-l
critice la
nesfârşit
pentru perfor-
manţele sale
slabe.

Totuşi, Albastrul poate face faţă. Relaţiile cu colegii sau şefii nu sunt

la fel de
importante
pentru el cum
sunt pentru
ceilalţi. într-o
relaţie

apropiată, e
la fel de
vulnerabil ca
oricine
altcineva.

Să
spunem că
iubita unui
Albastru vrea
ca el să facă
ceva ce el nu

vrea. Să
spunem că
vrea să
viziteze
Parisul pentru
un weekend

romantic. Vor
fi multe
cumpărături
scumpe -
până la urmă,
vorbim

despre Paris.
Iar el ştie din
experienţă că
ea îşi va
„uita” cârdul
de credit

acasă. îl va
costa salariul
pe o lună
întreagă, din
moment ce ea
a ales cel mai

scump hotel
şi se aşteaptă
ca el să
plătească tot.
La prima
sugestie cu

privire la
excursie, pe
el începe să-l
doară puţin
stomacul.
Iubita lui ştie

exact cum o
să răspundă,
aşa că îi cere,
într-o manieră
emoţionantă,
să nu-şi

scoată calculatorul şi să înceapă să calculeze costurile. Ea insistă ca el s-

o asculte şi să
arate măcar o
dată ca este
interesat. Din
moment ce-şi
iubeşte

prietena, el o
ascultă (poate
să calculeze
şi în minte).
Aşadar, el
adună

cheltuielile,
câtă vreme ea
trăncăneşte
despre
cerinţele ei.
Când îi spune

că o să-i coste
prea mult şi
că nu e
fezabil, ea
face ceea ce a
plănuit încă

de la bun
început: îl
acuză că n-
are
sentimente.
Cum poate să

fie atât de
rece cu ea?
Dacă ar iubi-
o, ar face
măcar o dată
asta. (Faptele

stau aşa: ei
merg, de
obicei, în
astfel de
excursii în
fiecare an,

aşa că
aceasta nu
este o
discuţie
singulară.)

Dacă tot
nu cedează,
ea va folosi
arma în faţa
căreia nici
măcar

Albaştrii nu
se pot apăra:
va începe să
plângă.
Aiureli
sentimentale.

Greu să-ţi baţi
capul cu asta.
El suportă
ieşirea şi
începe să se
întrebe dacă

nu cumva ar
putea să
lucreze peste
program ca
să poată face
rost de banii

pentru o
excursie în
care nici
măcar nu
vrea să
meargă.

Tehnica 6: Triunghiul dramatic

Triunghiul dramatic este o tactică subestimată,

dar atât de
eficientă,
făcută pentru
a-ţi crea
confuzie şi
pentru a te

face să te
simţi nesigur.
Poate fi
folosită cu
succes la
locul de mun-

că, dar este
cea mai
eficientă în
relaţiile
intime.
Manipulatorul

creează o
situaţie care
vă implică pe
amândoi şi pe
încă o
persoană care

n-are nimic
de-a face cu
voi.
      într-o
relaţie,
aceasta este o

armă oribilă,
în special în
combinaţie cu
alte tehnici.
Imaginează-ţi
că partenerul

te-a
complimentat
luni întregi
(întărire
pozitivă), dar
brusc nu-ţi

mai spune
nimic. Ai
încercat să-i
câştigi din
nou
afecţiunea şi

laudele, dar
fără succes.
în schimb,
total
neaşteptat,
partenerul te-

a criticat
destul de
aspru
(întărire
negativă).
Eşti confuz şi

rănit.
Lucrurile pe
care
partenerul le
adora la tine
acum câteva

luni, brusc
sunt în mod
evident
defecte grave.
Iar ultimul
weekend a

fost marcat
de linişte -
linişte totală.
Cu un gol
în stomac,
încerci să

vorbeşti cu
partenerul -
care e
problema?
în loc să
răspundă la

întrebările
tale
îngrijorate,
manipulatorul
începe să
vorbească cu

o altă
persoană, o
terţă parte
despre care
nici nu ştiai
că există. Ar

putea fi o
veche iubire
sau o colegă
nouă de la
muncă -
oricine. Iar el

vorbeşte
toată
săptămâna
despre
această
femeie,

informându-te
bucuros cât
de simpatică
e, cât de uşor
se poate
comunica cu

ea şi cât de
optimistă este
în legătură cu
orice.
Probabil va
descrie aceas-

tă persoană
ca având
calităţi
diametral
opuse de ale
tale. Dacă eşti

Galben,
femeia cu
care lucrează
va fi Albastră.
Dacă eşti
Verde, femeia

pe care o
descrie va fi
Roşie. Cum
te-ai simţi? Ar
trebui să fii
din piatră ca

să nu
reacţionezi la
această
capcană.
Dacă, în
schimb, eşti

ca
majoritatea
oamenilor,
nesiguranţa
ta va atinge
cote maxime,

iar dorinţa de
a-ţi mulţumi
partenerul
manipulator
va fi şi mai
mare, Orice

te-ar ruga, tu
te vei da
peste cap să-
ţi iasă
perfect. Şi de
ce nu?

Relaţiile necesită efort, nu-i aşa? Ca să faci ceva să meargă, trebuie să te

străduieşti
mai mult;
toată lumea o
spune. Dar
asta nu poate
fi doar

sarcina ta.
Trebuie să
vină din
ambele părţi.
Dacă ar fi
să-ţi confrunţi

partenerul
manipulator
cu toate
aceste
informaţii - de
exemplu,

după ce-ai
citit cartea şi
ţi-ai dat
seama că eşti
în mijlocul
unui triunghi

dramatic - el
ar nega totul.
îţi imaginezi.
Eşti geloasă
şi trebuie să
lucrezi puţin

la stima de
sine.
**Dubla
cacealma**
Cel mai oribil
lucru la acest
scenariu este

că nu e
neobişnuit ca
manipulatorul
să-şi petreacă
timpul liber
cu cea de-a

treia
persoană, în
timp ce ţie îţi
râde în faţă.
Psihopaţilor
le place

adrenalina şi
n-au nici o
problemă să-
şi asume ris-
curi mari. Aşa
că vor flirta

bucuroşi şi
vor construi o
relaţie cu cea
de-a treia
persoană
chiar sub

nasul tău, în
timp ce pe
tine te
împing, uşor,
uşor, în
prăpastia

geloziei.
Dacă-l în-
frunţi, auzi
din nou că
eşti geloasă şi
că, încă o

dată, stima ta
de sine fragilă
este
problema. Ar
putea chiar să
folosească

asta ca motiv
să încheie
relaţia. Iar tu
îţi vei
continua viaţa

crezând c-a
fost vina ta.
(Aici aş
putea adăuga
că există,
desigur, o

mulţime de
oameni care
sunt, în mod
normal, geloşi
pe parteneri,
fără să aibă

nici un motiv
concret. Dar
asta e diferit.
Uneori, doar
te- ai
pricopsit cu

un tâmpit
gelos.
Părăseşte-1!
Sau
părăseşte-o!)

într-o relaţie sănătoasă nu se întâmplă nimic din toate astea.

într-o relaţie
funcţională,
ambele părţi
implicate (nu
doar una) fac
eforturi

pentru a-i
permite
partenerului
să se simtă în
siguranţă şi
să aibă

încredere în
el, iar
triunghiul
dramatic nu
există. Dacă
îngrijorarea

îşi face
simţită
prezenţa
atunci când
trăieşti cu o
persoană

„normală”, nu
cu un psi-
hopat, vei
reuşi să-ţi dai
seama destul
de uşor. Soţul

tău îşi dă
seama că nu
vrei să auzi
tot timpul
despre
rezultatele Li-

sei. îşi va
aminti să te
complimentez
e şi pe tine
pentru per-
soana care

eşti. Dacă e
un om
normal.
în relaţiile
intime, cu
toţii suntem

susceptibili la
acest tip de
manipulare.
Cu toţii avem
ceva de
pierdut şi

toată lumea e
geloasă când
e
îndrăgostită.
Dacă te simţi
gelos, n-are

treabă cu ce
culoare ai, cât
cu frica de a
pierde
persoana pe
care o iubeşti

sau pe care
crezi c-o
iubeşti. Dar
dacă te-ai
putea uita în
mintea

manipulatorul
ui, dragostea
ar fi, cel mai
probabil,
schimbată cu
altceva.

Triunghiul dramatic la locul de muncă

Triunghiul dramatic poate fi la fel

de eficient şi
la serviciu.
Şeful tău,
care obişnuia
să aibă o
părere foarte

bună despre
tine, are,
brusc, un nou
favorit.
Johnny, tipul
cel nou, pri-

meşte
aceleaşi laude
pe care le
primeai şi tu.
O/c, te
gândeşti,

până la urmă
chiar e isteţ.
Nimic ciudat
în asta. Pare
să fie deştept
şi simpatic,

aşa că nu
există nimic
de zis în
privinţa asta.
Dar dacă
şeful tău este

psihopat (sau
are tendinţe
psihoti- ce),
îţi va lua din
responsabilită
ţi şi i le va da

lui Johnny. S-
ar putea să
pară că vrea
să te mai
uşureze - în
fond, ai lucrat

din greu -,
însă doar
sarcinile
interesante şi
importante
ajung la

Johnny. Nu
înţelegi şi-l
întrebi: „De
ce-mi faci tu
treaba?” El
însă nici nu

ştia că aceste
sarcini erau
ale tale; până
la urmă, e
nou aici. Nu

poţi da vina
pe el.
Mergi la
şef şi-l întrebi
ce se
întâmplă.

Şeful spune
că eşti
nerecunoscăt
or dacă nu
vrei să ajuţi la
evoluţia unui

coleg nou.
Cum poţi fi
atât de
egoist? în
plus, Johnny
îşi face bine

treaba, nu crezi? Poate îţi aruncă şi o privire cu subînţeles şi spune că e „şi

un proiect
destul de
urgent”.
Trebuie să
recunoşti că
de multe ori

eşti optimist
în privinţa
timpului şi ai
dificultăţi în
respectarea
termenelor-

limită şi în
ceea ce
priveşte
tendinţa ta de
a verifica
lucrurile de

mai multe ori
decât este
nevoie.
în plus,
Johnny face o
treabă foarte

bună, iar
când şeful
scoate asta în
evidenţă, în
timp ce-ţi
aruncă o altă

privire cu
subînţeles,
începi să ai
îndoieli. Poate
că nu eşti atât

de bun cum
credeai.
La
întâlniri, şeful
se laudă cu
Johnny aşa

cum obişnuia
să se laude cu
tine. Asta te
va deranja,
pentru că
acum ai pier-

dut ceva. Iar în combinaţie cu alte tehnici de manipulare, precum

întărirea
pozitivă şi cea
negativă,
începe
călătoria ta
spre centrul

pământului.
Nu contează
de ce face
asta şeful tău.
Probabil are
motivele lui,

dar nici
acestea nu
contează cu
adevărat.
Poate că i-ai
pus o dată

mai multe
întrebări
decât ar fi
trebuit sau
poate că era
doar plictisit.

Dacă
şeful tău este
cu adevărat
psihopat, nu
va avea
nevoie de un

motiv special.
O va face
pentru că-l
distrează. S-
ar putea chiar
să-i dea slujba

ta unei
persoane pe
care să o
poată
controla mai
uşor. Poate că

pur şi simplu
vrea să vadă
cât de
departe te
poate
împinge.

Psihopaţii ne consideră pe noi, ceilalţi, nişte materiale bune de

folosit şi de
aruncat după
cum li se
năzare lor.
Cine va fi.
prins în
capcană de

această tehnică?
Cât de diferit reacţionează culorile în această situaţie? Peri-

colul cel mai
mare este
pentru Roşii
şi Galbeni.
Egoul lor
este, în mod

natural,
destul de
puternic, iar
când li se pun
sub semnul
întrebării

competenţele
profesionale,
rareori se
termină bine.
Roşul, a cărui
imagine de

sine este
aceea a
câştigătorului
înnăscut, se
simte
provocat şi,

probabil, asta
se va vedea.
Dacă sunt şi
mai
temperament
ali, atunci

lucrurile chiar
pot să se
încingă foarte
tare.
Aici,
problema este

evidentă: este în avantajul direct al şefului psihopat. E extrem de

neprofesionist
să-ţi pierzi
cumpătul la
job (chiar
dacă şeful
foloseşte cu

siguranţă fu-
ria ca armă)
şi, desigur,
şeful îl va
ruga pe Roşu
să se contro-

leze. Uite cât
de calm şi
politicos e
Johnny. De ce
nu poţi fi la
fel de

profesionist
ca el?
      însă dacă
Galbenul,
care este
extrem de

încrezător în
propriile
abilităţi, îşi
pierde
statutul la
muncă, se va

simţi prost
imediat. Este
obişnuit să fie
persoana la
care apelează
toată lumea.

Dar din
moment ce
şeful îl laudă
numai pe
Johnny - în
acelaşi timp,

poate,
răspândind
zvonuri
negative
despre
Galben, ceea

ce va întări şi
mai mult
mesajul că
angajatul
Galben va
părăsi firma

cât de curând
- Galbenul va
pierde şi mai
mult teren,
iar eficienţa
lui va

continua să scadă.

Dintr-odată, toate gândurile sale se vor

îndrepta spre
situaţia în
care s-a trezit
deodată şi îşi
va petrece
toată ziua

analizând
cum s-a creat
această
încurcătură.
în acest
moment,

Galbenul
poate deveni
extrem de
pasiv şi-şi
poate pierde
simţul

direcţiei. Şi ăsta e un lucru care poate fi exploatat de şef. Acum,

acesta are
mână liberă
să îl certe pe
Galben
pentru în-
târzieri, iar

când şeful o
face în public,
Galbenul e
distrus.
Critica
publică este

acelaşi lucru
cu umilirea.
Pentru
Galben,
pierderea
statutului

este o lovitură
puternică.
Acum se
simte umilit,
iar imaginea

sa de sine se
deteriorează.
    însă un
coleg Verde
ar reacţiona
diferit. El n-a

vrut de la bun
început să fie
în centrul
atenţiei, aşa
că partea
aceasta n- are

nici o
relevanţă. De
fapt, chiar i-
ar plăcea să
nu mai fie în
centrul

atenţiei o
perioadă. Pe
de altă parte,
Verdele îşi do-
reşte o
încurajare

mai tăcută.
Aşadar, abia
atunci când
şedinţele
acelea private
şi uşor

infórmale cu
şeful se
termină poate
începe să se
îngrijoreze.
Dacă stima lui

de sine a fost,
oricum, uşor
scăzută, acum
va primi o
lovitură şi mai
mare.

Diferenţa
este că
persoana
Verde rareori
cere ceva.
Nece- rându-i

nimic,
niciodată,
şefului, e
greu de
crezut că
acum îl va

confrunta şi îi
va solicita
feedback
pozitiv. însăşi
punerea -
problemei aşa

e de
neimaginat.
Teama de
conflict a
Verdelui îi
limitează

răspunsul
într-o astfel
de situaţie.
Va merge
la aliaţii săi
din birou,

oamenii
cărora li se
confesează de
obicei. Dar
din moment
ce şi aceste

persoane
sunt, cel mai
probabil, tot
Verzi, pot
apărea
probleme: nu

vor ca şeful
să fie
nemulţumit
de ei, aşa că
nu-i vor mai
lua apărarea

acestui biet
coleg sau,
mai rău, se
vor retrage
complet de
lângă această

persoană.
Prietenul
nostru Verde
ar putea trăi
cu impresia
că se poate

baza pe
sprijinul
colegilor săi,
când, de fapt,
nu poate.
Poate că

amicii lui deja
au schimbat
taberele -
poate au mers
deja la Johnny
- fără ca el să

fi observat.
Dacă şeful
malefic
continuă cu
aceeaşi
tactică sau

dacă o
combină cu
feedbackul
negativ,
Verdele se va
simţi oribil.

Nu are ace-
laşi impuls ca
Roşii sau
Galbenii, iar o
astfel de
situaţie o

poate aduce
la burnout şi
la stres
mental
extrem.

Dar cum rămâne cu colegul Albastru? Ştiu că deja ai început să

înţelegi
tiparul.
Albastrul e
mai puţin
probabil să
reacţioneze la

unele lucruri.
Nu e o
problemă
pentru el să-şi
piardă
statutul într-

un grup. Şi
nici dacă nu i
se cere
părerea în
legătură cu
lucruri

importante. în
fond, el ştie
ce ştie. Nu
contează atât
de mult nici
dacă se

distanţează
de cei din
grup. Oricum,
era prea
multă bârfă în
firmă. Aşa că

Albastrul
poate trăi cu
faptul că şeful
său psihopat
a reuşit să-i
întoarcă pe

ceilalţi
împotriva sa
şi să-l prefere
pe Johnny. Se
poate nici să
nu fi făcut

parte din
grup de la
bun început.
Problema
va apărea în
momentul în

care calitatea
muncii sale va
fi pusă la
îndoială.
Când şeful îl
foloseşte pe

Johnny, sau o
terţă parte, şi
încearcă să
facă
activitatea
Albastrului să

pară
submediocră,
atunci el
atacă munca
acestuia. Cel
mai rău lucru

pe care i-l
poţi face unei
astfel de
persoane este
s-o acuzi de
neatenţie şi

de delăsare.
Acestea sunt
comporta-
mente pe care
Albastrul nu
le-ar

manifesta
niciodată, iar
acuzaţiile îl
vor lovi sub
centură.
Probabil va

reacţiona
devenind şi
mai tăcut. Era
taciturn şi
înainte, acum

va tăcea mâlc.

Tehnica 7: *Gaslighting*

Aceasta este o tehnică

foarte
interesantă.
Termenul îşi
are originea
într-un film
din anii 1930

cu Ingrid
Bergman, în
care aceasta
joacă rolul
unei femei al
cărei soţ

încearcă s-o
înnebu-
nească,
mutând tot
timpul
lucrurile din

jurul ei şi
negând, în tot
acest timp, că
există vreo
schimbare. în
film, el

măreşte şi
micşorează
încontinuu
flacăra unei
lămpi cu gaz,
până când ea

nu se mai
poate baza pe
propriile
simţuri. Prin
urmare,
termenul

gaslighting se
referă la
tactica de a
distorsiona
complet
simţul

realităţii al
victimei, şi să
o facă să-şi
pună la în-
doială propria

sănătate
mintală.
      în mâinile
unui
manipulator,
această

tactică este una lentă şi extrem de avansată.

Un exemplu simplu

O modalitate
de a pune în
practică
această
tehnică este
exact cum s-a

întâmplat în
film: mutarea
obiectelor. De
exemplu, un
tablou care
stă puţin cam

strâmb nu
pare o
problemă ma-
joră. Dar dacă
îl aşezi bine şi
ziua

următoare îl
găseşti din
nou strâmb,
de câte ori
trebuie să se
întâmple asta

înainte să
mergi la
partener şi
să-i expui
problema? *Să*
ştii că în

fiecare zi
găsesc
tabloul acela
de la bunica
strâmb!
Partenerul

tău nu înţe-
lege despre
ce vorbeşti.
N-a observat
niciodată
nimic în nere-

gulă cu
tabloul.
Mergeţi să vă
uitaţi
împreună.
Este drept.

Ok, te
gândeşti de
data asta. Dar
în aceeaşi
seară, e din
nou strâmb.

Dacă
partenerul
tău l-ar mișca
de fiecare
dată când ai
ridica

problema, de
cât timp crezi
c-ai avea
nevoie înainte
să începi să te
întrebi dacă

Desigur, exemplul de mai sus este simplificat şi nu cred c- ar trebui să te

îngrijorezi că
partenerul o
să te
înnebunească
cu portretul
bunicului

Jack. Trucul
cu tabloul
strâmb poate
că n-o să-i
trimită pe
mulţi dintre

noi la
balamuc. Dar
e o descriere
bună a felului
în care

funcţionează *glighting-vl.*

Hai să vedem cum ar putea să funcţioneze

într-o situaţie mai complexă.

Un exemplu subtil

Să spunem că locuieşti cu

un psihopat.
Îţi spune că
de Crăciun o
să-ţi ofere cel
mai scump
cadou pe care

l-ai primit
vreodată. Eşti
entuziasmată
şi te gândeşti
imediat că
trebuie să fie

vorba de
geanta aceea
minunată de
la Louis
Vuitton la
care visezi de

ani de zile.
Geanta costă
câteva mii de
dolari, iar tu
n-ai avut
niciodată

ceva atât de
frumos.
Psihopatul
merge cu tine
la magazin şi
comandaţi

geanta
împreună - o
să aibă chiar
şi monograma
ta pe ea!
Angajaţii

zâmbesc şi
toată lumea e
mulţumită; tu
eşti
entuziasmată
şi în al nouă-

lea cer. Ce
geantă
frumoasă! Ţi-
ai găsit
partenerul de

vis, e atât de
generos!
Dar când
vine
momentul să
plăteşti

pentru
geantă, se
pare că
psihopatul n-
are nici un
ban. în toată

confuzia, te
uiţi la geantă,
la partenerul
tău psihopat,
la vânzător...
Şi, în sfârşit,

scoţi din
portofel
propriul card
de credit.
Altfel, ar fi
absolut

umilitor! în
maşină, în
drum spre
casă,
deschizi, cu
grijă,

subiectul: a
fost un cadou,
nu-i aşa?
Partenerul îţi
aruncă o
privire

mirată.
Despre ce
vorbeşti?
Cum aş putea
să-mi permit

un cadou atât de scump?

Eşti 100% convinsă că el ţi-a promis geanta cadou.

Dar acum
spune că n-ar
fi făcut
niciodată aşa
ceva. începi
să te întrebi

dacă nu
cumva l-ai
înţeles greşit.
Dar el pare
sigur că are
dreptate. Şi

nici nu-ţi
oferă, de
obicei,
cadouri
scumpe. Cine

pe cine a
înţeles greşit?
Un alt
exemplu:
soţia ta se
aranjează

pentru o
seară în oraş
cu fetele. O
întrebi de ce
nu a
menţionat

până acum că
are planuri,
dar ea
răspunde:
„Sigur c-am
făcut-o. Am

vorbit despre
asta
săptămâna
trecută.” Ai
putea să
continui

discuţia, căci
cu siguranţă
n-ai uita aşa
ceva. Pe de
altă parte, ai
mai uitat şi

altele înainte
şi nimeni nu-i
perfect.
Oricum,
ea îţi spune

că se vede cu
Anna şi iese.
Anna e
căsătorită cu
prietenul tău,
aşa că atunci

când se face
târziu, iar
soţia ta încă
n-a ajuns
acasă şi nu-ţi
răspunde la

mesaje, îi
telefonezi
prietenului
să-l întrebi
dacă Anna a
ajuns. El îţi

răspunde că Anna a fost acasă toată seara.

Ce mama...! Ce

se întâmplă?
Suspectezi
imediat că se
întâmplă ceva
necurat. Nu
cumva soţia

ta are o
aventură cu
un alt bărbat?
Când
ajunge acasă
la miezul

nopţii, eşti
supărat şi o
acuzi că te-a
minţit. N-a
ieşit deloc cu
Anna! Din

moment ce
soţia ta este o
psihopată, se
va uita în
ochii tăi şi va
insista că n-a

zis Anna, a zis
Anneli. Eşti
complet sigur
că n-a zis
niciodată
Anneli? Şi

oricum, cine
mama mă-sii
e Anneli?
Acum,
soţia ta va
adopta o

tactică
diferită. Te va
lovi unde te
doare mai
tare. Dacă
eşti Roşu, va

spune că eşti
un tâmpit
insensibil
care nu
ascultă
niciodată;

dacă eşti
Galben, va
afirma că te
gândeşti
numai la tine
şi te va

întreba de ce
nu ai reuşit
până acum să
reţii numele
prietenelor ei;
dacă eşti Ver-

de, pur şi
simplu va ţipa
la tine, din
moment ce ţi-
e frică de
conflict; dacă

eşti Albastru,
ar putea
începe să-ţi
pună la în-
doială
capacitatea

mentală şi să
se întrebe
dacă eşti
senil.
**Psihologia
din spate**

Gaslighting
înseamnă a
crea confuzie:
să spui A luni,
B marţi, iar
apoi,

miercuri, să
afirmi că n-ai
spus
niciodată nici
A, nici B. La
început, s-ar

putea să
reuşeşti să ţii
pasul, dar
după un timp,
vei începe să
nu mai

înţelegi ce s-a
spus sau nu.
Vei deveni
confuz. Din
nefericire, în
combinaţie cu

alte tehnici, o
să
funcţioneze.
Iar un
psihopat
iscusit va

construi în
timp. Va
începe la
scară mică -
doar câteva
inconsistenţe

pe ici, pe colo
- apoi îţi va
creşte,
treptat,
confuzia.
Puţin câte

puţin, această
metodă te va
învălui şi, în
final, nu vei
mai şti dacă
vii sau pleci.

Hai să
implicăm mai
mulţi oameni.
Psihopatul
care-ţi este
partener ţi-a

spus ceva,
dar mamei
tale i-a spus
complet alt-
ceva. Sau
copiilor. Când

le spui, mai
târziu, despre
ceva ce ştii că
ai spus,
ceilalţi - care
sunt complet

manipulaţi de psihopat - vor crede că ai încurcat totul.

La locul de muncă,

treaba asta e
chiar
distructivă.
Imaginează-ţi
un şef
psihopat care

vrea să scape
de cineva
care lucrează
acolo de mult.
Poate că doar
s-a săturat de

angajatul
respectiv sau
poate că
persoana i-a
pus la
îndoială

autoritatea.
Sau poate că
şeful bifează
toate
punctele de
pe lista psi-

hopatului şi
doar îi place
să distrugă
vieţile
oamenilor.

Cum va scăpa şeful de acel angajat? Făcându-l să fie complet confuz.

Colegul nu va
fi invitat la o
şedinţă
importantă.
Nu-i vor fi
transmise

informaţii-
cheie. După
şedinţă, când
colegul îşi dă
seama că a
fost exclus, îşi

va întreba
şeful despre
ce a fost
vorba. Şeful
spune că
altcineva a

fost responsa-
bil cu
invitaţiile.
Trebuie să fie
vorba de o
greşeală.

Apoi, colegul
merge la
persoana care
a organizat
şedinţa şi află
că şeful i-a

specificat clar
că el nu
trebuie
invitat. Mergi
iar la şef,
care, desigur,

neagă tot.
Dacă insişti,
s-ar putea să
te trezeşti
într-un bucluc
şi mai mare.

îţi poţi
imagina ce
coşmar ar fi.
Iar un şef
care operează
constant într-

o astfel de
manieră va
crea o
confuzie
uriaşă. în
final, nimeni

nu va mai
avea
încredere în
nimeni.
Un
psihopat

iscusit se va
folosi de mai
multe tehnici
în acelaşi
timp. Iar în
curând, toată

echipa va
crede că-ţi
pierzi minţile
şi că nu se
poate baza
nimeni pe

tine.
întotdeauna
acuzi, în
special pe şef,
care n-a fost
decât blând şi

înţelegător.
Toţi pionii se
grăbesc să-l
salveze.
Indiferent de
culoare, rişti

să te trezeşti
în concediu
medical la
finalul
carierei.

Gaslighting este o tehnică monstruoasă care produce daune

permanente
asupra
oamenilor.
Este o tehnică
de dominare
oribilă şi

manipulatoar
e şi
funcţionează
tocmai pentru
că psihopaţii

mint tot
timpul.
Dacă
cineva din
apropierea ta
încearcă

treaba asta şi
reuşeşti să
identifici
tiparul,
pleacă de
acolo! Este

foarte impor-
tant să faci
asta. Te
confrunţi cu o
persoană
dereglată; nu

vrei să ai
nimic de-a
face cu ea.

Tehnica 8:
Tăcerea

Dacă eşti în
principal

Verde sau
Albastru,
titlul de mai
sus nu va
părea
deosebit de

înspăimântăto
r. Cu toate
emisiunile
pline de
oameni care
adoră să se

audă vorbind,
în ziua de azi
tăcerea este
un dar. De
câte ori nu ţi-
ai fi dorit ca

cineva *pur şi simplu* să tacă?

Pe de altă parte, dacă eşti la celălalt

capăt al
acestui com-
portament pe
care
psihologii îl
numesc pasiv-

agresiv,
povestea stă
complet
diferit.
Include
tratamentul

tăcerii, să nu
primeşti
răspuns la
întrebări şi să
fii complet
ignorat, încât

să ajungi în
pragul
nebuniei.
Ca
răspuns la
ceva ce ai

făcut sau nu,
manipulatorul
tău va deveni
tăcut, retras
şi nu va
răspunde

atunci când
vorbeşti cu el,
ca modalitate
de a te
pedepsi.
Oricine a

trecut prin
asta ştie
exact despre
ce vorbesc.
      în una din
primele mele

relaţii,
partenera
mea folosea
această
tehnică destul
de frecvent.

în acea
situaţie
particulară nu
era vorba de
psihopatie,
dar fără

îndoială era
un com-
portament
manipulator.
Imagineaz
ă-ţi că tu şi

partenerul nu
sunteţi de
acord cu o
anumită
chestiune. Nu
contează cine

are dreptate
şi cine nu,
partenerul îţi
aplică
tratamentul
tăcerii până

când te dai
bătut. Fără
saluturi, fără
„bună
dimineaţa”
sau „noapte

bună”, fără
„la revedere”
când pleacă
de acasă. Cât
despre
contactul

fizic? Nici o
şansă! Scopul
manipulatorul
ui este să
elimine
eficient orice

formă de
comunicare
dintre voi.
Nu-ţi va răs-
punde la
telefon dacă-l

suni, nu-ţi va
răspunde la
mesaje. Dacă
întrebi care e
problema, vei
primi doar o

privire ucigă-
toare ca
răspuns.
Ideea este să
te facă să te
simţi invizibil

şi lipsit de
putere. Şi pot
să-ţi promit
că
funcţionează.
Această

metodă
neplăcută
lasă cale
liberă
sentimentelor
de genul vi-

novăţiei sau
chiar al
ruşinii.

Realment e, cât de grav am greşit?

Acest comportament este extrem de dificil pentru persoana

asupra căreia
se manifestă.
Manipulatorul
refuză să-ţi
vorbească şi,
după câteva

zile de tăcere,
eşti gata să
faci orice ca
să primeşti un
semn de la el.
Deseori, asta

înseamnă că
te prezinţi cu
flori şi
cadouri şi te
târăşti ca o
râmă.

Unii
psihologi
numesc asta
tortură
emoţională.
Dacă sună

exagerat, aş
vrea să-ţi
amintesc ceva
ce se numeşte
picătura
chinezească.

Nu sună atât
de rău, dar
poate
înnebuni com-
plet pe
cineva.

Victima este
aşezată pe
spate, cu faţa
sub un butoi
plin cu apă.
Butoiul are un

robinet care
lasă să curgă
o singură
picătură de
apă pe minut.
Abia dacă se

simte fiecare
picătură, iar o
oră sub butoi
nu pare atât
de rea. Dar
dacă e o

săptămână
întreagă?
Uneori,
prizonierii
torturaţi
astfel chiar au

înnebunit. O
singură
picătură, dar
un efect uriaş
asupra
victimei.

Exact aşa
funcţionează
şi tăcerea.
Nu există
nici un dubiu
că am fost

rănit de multe
ori de
tratamentul
tăcerii.
împreună cu
alte tehnici,

această
metodă este
foarte
eficientă.
Ca de
obicei,

aceasta
încetează în
momentul în
care te dai
bătut şi faci
ceea ce vrea

manipulatorul
. Soluţia este
să-l confrunţi
cu ceea ce
face şi să

speri că va
înceta.

Alte tehnici de manipulare

Cele descrise
mai sus sunt
tehnicile mai
complicate pe
care le
foloseşte

manipulatorul
. Există,
desigur, mult
mai multe va-
riaţiuni. Iată o
listă,

împreună cu
o scurtă
descriere
pentru
fiecare:

- Indiscreţia. La începutul relaţiei, psihopatul

împărtăşe
şte detalii
foarte
personale
(adevărat
e ori

false)
despre el
însuşi şi
te
încurajeaz
ă şi pe

tine să
faci
acelaşi
lucru,
aflând
astfel

lucruri pe care le va folosi împotriva ta - de exemplu:

„Tata ţipa
mereu la
mine, iar
eu urăsc
când
cineva

ridică
tonul”.

- învinovăţire
  a victimei.
  Indiferent
  ce nu

funcţione
ază în re
laţia voastră,
psihopatul va
găsi
întotdeauna o

cale să pună
totul pe
umerii tăi.
• Insultele
indirecte.
Critica

răutăcioa
să,
ascunsă
în spatele
falsei
îngrijorări

- de
exemplu:
„Poate că
ar trebui
să te în-
torci

înapoi în
pat,
scumpo.
Arăţi cam
trasă la
faţă în

dimineaţa asta.”

- Comentariile sau complimentele

insinuant
e. O
modalitat
e de a se
exprima
atât de

ambiguu,
încât nu
şii dacă a
vrut să-ţi
facă un
complime

nt sau să
te insulte
- de
exemplu:
„Ştii ceva,
ai putea

să câştigi
o
grămadă
de bani
dacă te-ai

prostitua!
”

- Crearea sentimentelor de vinovăţie.

Acuzarea
victimei
de răutate
sau de
incorectit
udine la

adresa manipulatorului - de exemplu: „Cum mă poţi acuza

de aşa
ceva?
Când eu
am făcut
totul

pentru
tine!”

- Vorbe goale.
  Psihopaţii
  nu pun
  nici o

valoare
pe ceea
ce spun.
Se pot
exprima
în orice

fel
doresc, în
funcţie de
situaţie -
de
exemplu:

„Te
iubesc”.
Acest
lucru te
va calma
pentru

moment,
dar nu
înseamnă
nimic,
pentru că
psihopatu

l nu iubeşte.
- Minimalizarea propriilor acţiuni. Psihopatul te

convinge
că
n-a făcut
mare chestie:
„Şi ce, toată
lumea o face,
nu-i aşa?

Dar nu s-a
întâmplat
nimic!”
• Minciunile.
E dificil să
distingi

minciunile de
adevăr, dar
dacă observi
unele metode
pe care le-am
descris mai

sus, atunci
poţi fi sigur
că psihopatul
te şi minte.
Despre orice.
Tot timpul.

Nu crede
nimic!
• Minimaliza
rea oricăror
gânduri,
emoţii sau

experienţe pe care le ai - de exemplu: „N-ar trebui să-ţi faci griji” sau „Glumeşti,

nu? Nu a fost mare chestie!”

- Şarmul. Să nu uităm de el! Psihopatul

începe prin a
te fer
meca. Spune
lucruri pe
care nu le-ai
mai auzit. Iar

tu eşti
încântat,
pentru că te
simţi atât de
bine!

• Memoria scurtă (deliberată, apropo). Psihopatul va uita, pur şi

simplu, să-ţi
ia hainele de
la curăţătorie.
Sau să-ţi
cumpere
gemul

preferat. Sau
să te sune de
la hotel.
• Furia.
Dacă te ţii
tare în faţa

nebuniei
psihopatului,
el va începe
să ţipe şi să
urle, ca să te

forţeze dai
înapoi.
• Victimizare
a. Chiar dacă
psihopaţii nu-

şi pot plânge
singuri
de milă, ei pot
juca rolul
victimei la fel
ca toţi ceilalţi

- de exemplu:
„Sunt atât de
prost! Ar fi
trebuit să-mi
dau seama şi
să nu

împrumut
maşina tatălui
tău. Uite,
acum am
zgâriat-o în
parcare. Mă

vei uri pentru asta!”

- Raţionalizarea. Un mecanism de apărare

comun, dar
folosit
deliberat.
Presupune
fabricarea
unei explicaţii

logice pentru un comportament ilogic - de exemplu: „Toţi bărbaţii

se uită la
filme porno!”
sau „îmi pare
rău că te-am
lovit, dar
eram atât de

furios când
m-ai
provocat!”
• Flatarea. E
nevoie de
vreo

explicaţie? Cu
toţii ştim cu e
când
cineva ne
laudă pentru
cum arătăm,

pentru corpul
nostru,
pentru
inteligenţă
sau bun gust.
Şi psihopaţii

ştiu asta. Ai
grijă să nu
cazi în
capcană!
Desigur,
există şi mai

multe moduri
de a manipula
pe cineva, dar
ar ieşi o carte
prea mare
dacă le-aş

menţiona pe
toate. Dacă
vrei să ştii
mai multe,
verifică

bibliografia
de la final.
în următorul
capitol, îţi voi
explica ce
poţi face

pentru a
combate
aceste
metode
neplăcute.
Hai să ne

alăturăm mişcării de rezistenţă!

16. MANIPU

LAREA
DE ZI
CU ZI

SI CUM

S-O

GESTION
EZI /
Ea spune că
dacă începi
să te

îngrijorezi că
s-ar putea să
fii psihopat,
dacă
recunoşti
anumite
trăsături în

tine, dacă te
încearcă o
anxietate
dubioasă în
legătură cu
subiectul,
atunci nu eşti

psihopat. JON RONSON, *TESTUL PSIHOPATULUI: O CĂLĂTORIE PRIN INDUSTRIA NEBUNIEI*

Nu toţi
oamenii care
sunt
manipulatori
şi au un
comporta-

ment negativ
sunt
psihopaţi.
Unii au
trăsături
psihotice, în

timp ce altora
doar le
lipseşte
şarmul şi nu
sunt
conştienţi de

propria
conduită. Ar
putea suferi
de narcisism
sau de o
încredere

exagerată în
propriile
capacităţi sau
poate tind să
mintă mai
mult decât

este
acceptabil.
Mulţi oameni
se lasă pradă
manipulării
conştiente

sau
inconştiente a
partenerului
spre exemplu.
Toate aceste
mici

particularităţi
fac parte din
personalitate
a psihopatică.
Şi totuşi,
luate

individual,
sunt doar
trăsături
neplăcute, nu
motive să
părăseşti

oraşul. În cele
ce urmează
ne vom uita
mai atent la
aceste
trăsături.

Ce poţi face dacă se întâmplă să întâlneşti o astfel de persoană? Ce

poţi face dacă
întâlneşti pe
cineva care
nu este, de
fapt, un
psihopat, dar

care se
comportă
totuşi ca un
nemernic?

Ai două
opţiuni:

1. Opun e rezistenţă.
2. Pleacă.

Dacă eşti de părere că

încă mai
există
speranţă, aş
vrea să- ţi
ofer sprijin.
Aşa că hai să

aducem
mişcarea de
rezistenţă la
viaţă. De
exemplu,
dacă eşti într-

o relaţie care
începe să sca-
pe de sub
control, în
care balanţa
puterii se

apleacă
periculos spre
partenerul
tău, *poţi*
opune
rezistenţă şi-l

poţi face să-şi
recunoască
acţiunile.
Ripostezi.
.. sau
renunţi?

Aceasta este
întrebarea.
S-ar
putea să crezi
că e uşor de
găsit un

răspuns la
această
întrebare.
Sau ai putea
crede că am
pus

întrebarea
greşită - ar
trebui să ne
aşteptăm că
vor exista şi
probleme

într-o relaţie.
Şi, într-
adevăr, dacă
partenerul
tău nu este
psihopat,

atunci situaţia
voastră va
beneficia de
pe urma unei
abordări
constructive.

Dar ca să
reuşeşti, ai
nevoie de
muniţie. Aşa
că iat-o!

Avantajul când opui rezistenţă (adică arătând clar şi categoric

că nu mai
răspunzi la
trucurile
murdare ale
manipula-
torului) este

acela că
manipulatorul
are, acum, de
luat o decizie
proprie: se
poate adapta

schimbărilor
pe care le ceri
începând să
se comporte
cu mai mult
respect şi să

contribuie la
un echilibru
mai sănătos
între voi. Sau,
de asemenea,
manipulatorul

se poate
plictisi de
rezistenţa ta
şi se va
concentra,
pur şi simplu,

pe altă
victimă, una
care, cel mai
probabil, se
află deja
undeva în

fundal şi care
va deveni,
acum, punctul
atenţiei sale.
Dacă alege a
doua

variantă,
atunci vei şti
că partenerul
tău este
psihopat. Un
psihopat

adevărat nu-şi
schimbă
comportamen
tul. S-ar
putea să se
prefacă

„vindecat”
câteva
săptămâni,
dar în curând
vă veţi
întoarce de

Indiferent de alegerea pe care o face manipulatorul, rezistenţa ta va fi

întâmpinată,
iniţial, cu
evitări şi
schimbări de
stare, pe
măsură ce

acesta
încearcă să
evite
responsabilita
tea. Acest
lucru ar putea

avea ca
rezultat un
mic război
între voi, şi aş
minţi dacă n-
ar recunoaşte

că acesta s-ar
putea sfârşi
cu un haos de
nedescris.
Relaţia
voastră ar

putea să se
destrame
tocmai pentru
că rolurile
voastre sunt
prea

înrădăcinate
în trecutul
vostru comun.
Dacă,
totuşi,
reuşeşti să

opui
rezistenţă,
echilibrul
puterii în
relaţie se va
modifica.

Iniţial, acest
lucru poate fi
destul de
greu de
gestionat,
deoarece

înseamnă că
vei avea
brusc mai
multă
responsabilita
te. Dar, dacă

crezi în relaţie, va merita efortul.

1. Sparge tiparul

Răspunsul
obişnuit
atunci când te
trezeşti că
eşti ţinta ma-
nipulării este

reacţia
directă. Dacă
cineva ţipă la
tine, s-ar pu-
tea să te
apuci de

plâns sau să
începi şi tu să
ţipi - *direct.*
Dacă cineva
te acuză de
ceva ce n-ai

făcut, te aperi
- *direct.* Dacă
prinzi pe
cineva cu
minciuna, vei
dori să-l

confrunţi - *direct.* Daci vezi ci partenerul flirteazi cu altcineva la

petrecere, vei
dori si
traversezi
camera şi si-i
tragi o palmă
- *direct.*

O metodi mult mai eficienţi este aceea de a-ţi amâna ris-punsul

imediat şi de
a lisa si treaci
ceva timp
între eveni-
ment şi
reacţia ta faţi

de ce s-a
întâmplat.

Problema
cu răspunsul
prea rapid
este ci

reacţionezi
exact aşa cum
îşi doreşte
manipulatorul
. Reţine că,
probabil, vor-

bim despre o
persoană care
te cunoaşte
mai bine
decât te cu-
noşti tu

însuţi. Ai
nevoie de
timp de
gândire.
Reflectă
asupra

lucrurilor
care s-au
întâmplat şi
planifică-ţi
răspunsul. Nu
reacţiona

impulsiv sau
din instinct.
Opreşte-te şi
gândeşte.
Din
moment ce te-

ai obişnuit să
oferi un
anumit tip de
răspuns la un
anumit tip de
comportamen

t - să răspunzi
mereu
afirmativ la
anumite
întrebări - ai
nevoie de

câteva tehnici care să te ajute.

De exemplu, telefonul este

modalitatea
perfectă de a
încetini o
conversaţie
care se
întâmplă prea

rapid. Poate fi
vorba de un
lucru scump
pe care iubita
ta vrea să-l
cumpere cu

banii tăi şi
încearcă
replica:
„Promit că ţi-i
dau înapoi
când îmi intră

salariul” sau
de şeful care
a folosit nişte
trucuri
murdare ca să
te pună la

colţ, iar tu să
nu mai ai
încotro decât
să coordonezi
un proiect
care va

necesita zile
întregi de
muncă
neplătită.

Răspunsul tău imediat ar trebui să fie:

- „Va trebui să aştepţi un

moment.
Scuză-mă.”

- „Tocm
ai a intrat
cineva în
birou, trebuie

să închid,
sună-
mă în cinci
minute.”

- „Răm
ân fără

baterie.
Trebuie să-mi
găsesc
încărcătorul -
te sun eu mai
târziu.”

Uneori, chiar şi această simplă tehnică este dificilă. Ţine

minte că nu
ceri
permisiunea
nimănui. Doar
te-ai scuzat şi
ai închis

telefonul, fără
să fii
nesuferit. Ai
informat că ai
nevoie de
câteva minute

ca să faci
altceva.
Acesta este
spaţiul de
respiro de
care ai nevoie

pentru a
sparge
tiparul. Până
atunci, vei
avea timp să
te gândeşti la

ce s-a spus şi
la cum *ar*
trebui să
reacţionezi.

Dacă e
vorba de un

mesaj, n-ar
trebui să te
deranjeze
câtuşi de
puţin. Doar
ignoră-1; nu

răspunde.
Sau aşteaptă
o oră, două.
Am câţiva
prieteni care,
de obicei,

răspund la
mesaje cu
viteza luminii.
Ai crede că
asta îi face
incredibil de

eficienţi, dar
mai
sugerează şi
incapacitatea
lor de a-şi
gândi

răspunsurile.
Uneori, asta
poate avea
consecinţe
dezastruoase.

Când
vorbiţi faţă în
faţă e mai
complicat -
aici e nevoie
de o oarecare

fineţe. Dar de
ce să nu te
duci după
cafea, să te
ascunzi în
baie sau să

saluţi o
persoană pe
care n-ai mai
văzut-o până
atunci? Pune
mâna pe

telefon şi
descoperă un
e-mail urgent
la care
trebuie să
răspunzi

imediat.
Efectul este
acelaşi: obţii
un moment
de respiro în

care să te poţi
gândi.
Fă asta.
Gândeşte.
Chiar
dacă această

tehnică pare
ridicol de
simplă pentru
tine, pentru
alţii ar putea
fi extrem de

înfricoşătoare
. Ştii că există
consecinţe
dacă nu-i faci
jocul. Va fi o
situaţie incon-

fortabilă. Dar
ştii că asta
trebuie să
faci. Pentru
că ceva nu e
în regulă.

Dacă nu
poţi să-ţi
aduni
gândurile nici
măcar după
un minut, poţi

oricând să refuzi să dai un răspuns:

- „Am nevoie de timp să

reflectez o
vreme la ce-ai
spus, aşa
că voi reveni
eu după ce

mă mai gândesc.”

- „Această întrebare necesită multă

atenţie,
aşa că am
nevoie de
timp să
mă
gândesc.

Revin eu
imediat
ce iau o
decizie.
Mulţumes
c pentru

înţelegere
.”

- „Nu-ţi pot oferi un răspuns chiar

acum. Cu
siguranţă
mă voi
gândi la
propuner
ea ta şi

voi reveni imediat cu un răspuns.”

- „Pare o chestiune

important
ă şi voi
avea
nevoie de
timp
pentru a-i

acorda
atenţia pe
care o
merită.
Apoi,
desigur,

revin la
tine cu un
răspuns.”
Dacă eşti
Roşu,
probabil că

deja ai trecut
la următorul
capitol, dar
dacă n-ai
fâcut-o, pot să
te rog să te

gândeşti
puţin la
sugestia mea?
Deja eşti
dureros de
conştient de

felul în care
graba a lucrat
împotriva ta,
iar lipsa de
interes faţă
de detalii te-a

costat. Ştii că
răspunzi prea
rapid - uneori,
chiar înainte
să înţelegi
întrebarea.

Dacă eşti
Galben, te-ai
putea întreba
cum ai putea
să-ţi ţii gura.
O mulţime de

gânduri
neprocesate
îţi ies pe gură
fără să-ţi dai
seama. Dar
dacă te

gândeşti
puţin, îţi dai
seama că
limba ta
ascuţită te-a
băgat de

multe ori în
belele. Nu-i
aşa? Opreşte-
te şi
gândeşte!

Dacă eşti Verde, fă ce faci tu mai bine. Nu răspunde deloc. Ignoră

frica ta
înnăscută faţă
de conflicte şi
foloseşte-te
de cea mai
tare armă a

ta:
comportamen
tul pasiv-
agresiv. Vreau
doar si dai din
cap şi si spui

ci te mai
gândeşti. Nu
spune da
dacă vrei, de
fapt, si spui
nu. Repetă

asta de zece
ori.
în sfârşit,
dacă eşti
Albastru,
poate că deja

ai văzut
logica din
spatele
sugestiei
mele. Nu ai
nici o

problemă să
te uiţi direct
în ochii
manipulatorul
ui şi să te
gândeşti la

alte lucruri.
Nu eşti
deranjat de
pauzele de
linişte şi ai o
soluţie clară

şi concretă -
testată
empiric - să te
retragi dacă
cineva
încearcă să te

forţeze să-i oferi un răspuns rapid.

Desigur, dacă

manipulatorul „tău” e iscusit, acesta va pune la îndoială tot ce faci.

Partenerul
tău, care vrea
să „împrumu-
te 1 ooo de
dolari de la
tine până

mâine” va
ţipa că
întotdeauna
îşi plăteşte
datoria, chiar
dacă nu e nici

pe departe
adevărat.
Mama ta va
izbucni în
lacrimi şi se
va întreba

cum ai putut
fi atât de
nemilos,
întotdeauna
ţi-a oferit tot
ce-i mai bun.

Şeful tău te
va ameninţa
că-i va da
altcuiva acel
proiect
fantastic, ba

poate chiar îţi
va arunca în
faţă
perspectiva
unei
promovări.

Să nu cazi în plasă!

Vorbim despre manipulatori. Ei nu sunt de

încredere.
Dacă ai de-a
face cu un
psihopat, e
periculos mai
ales dacă

cedezi din
prima. Atunci,
i-ai oferit încă
o armă pentru
arsenalul lor.

Nu te aştepta să rămâi calm şi echilibrat pe tot parcursul discuţiei.

Poate chiar
vei fi obligat
să te ascunzi
pe bune în
baie. Dar
manipulatorul

nu va renunţa
imediat, va
încerca şi
altceva, care
a mai
funcţionat

înainte. El
vrea ca
lucrurile să
iasă ca el. E
obişnuit ca
lucrurile să

iasă ca el.
Intenţionează
ca lucrurile să
iasă ca el.

Spaţiul de
respiro pe

care îl vei
crea nu va
dura mult. Nu
vreau să te
mint; va
exista o

perioadă
agitată, aşa
că pregă-
teşte-te de
luptă. Dar
reţine:

rezistenţa ta
recent trezită
se datorează
faptului că nu
te simţi
confortabil în

relaţia în care te afli. E disfuncţională, iar tu vrei ca lucrurile să se schimbe.

Rămâi ferm
pe poziţii.
Şi mai
reţine: dacă
faci acelaşi
lucru pe care

l-ai făcut
întotdeauna,
vei ajunge
acolo unde ai
ajuns
întotdeauna.

Un sfat:
comportamentul tău
trebuie să se
schimbe şi,
înainte de

toate,
sentimentele
tale legate de
situaţie
trebuie
schimbate.

Aşa
funcţionăm
noi. Aşa că nu
te da bătut!

2.
Transform
ă-te într-o

moară
stricată
Tinerii din
ziua de azi nu
prea mai ştiu
ce e aia o
moara, dar

noi, ceilalţi,
ne amintim
expresia
„vorbeşte ca o
moară
stricată”.

Fraza era folosită pentru a descrie pe cineva care repeta

aceeaşi frază
întruna. În
acest caz,
ăsta e şi
scopul. Vrei
să fii ca o

moară
stricată:
repetă
mesajul o
dată şi încă o

dată, cât e
nevoie.

De ce?
Pentru că
manipulatorul
tău e un

maestru în a
te supune
unei presiuni
la care nu
poţi rezista.
Dar trebuie

să rezişti. Nu
trebuie să dai
explicaţii.
Poţi, pur şi
simplu, să re-
peţi că vei

reveni cu
răspunsul.
Fără scuze
sau explicaţii
interminabile.
Repetă

acelaşi lucru
şi de 5 000 de
ori dacă e
nevoie.

Voi reveni
după ce mă
voi gândi mai
bine. Punct.

Este extrem de important să *nu* te încurci într-un dialog în jurul

motivului
pentru care
nu oferi un
răspuns la
întrebarea
iniţială şi nici

să nu începi
să discuţi
când îi vei
oferi un răs-
puns. Vei
pierde din

nou controlul;
conversaţia s-
ar putea în-
toarce doar în
dezavantajul
tău; şi - hopa!

- la fel ca
întotdeauna,
vei fi de acord
cu ceva ce ai
fi dorit să
eviţi.

Voi reveni
după ce mă
voi gândi mai
bine. Atât.

Fii constant. Nu schimba mesajul. Rămâi ferm pe poziţii. Nu

te răzgândi.
Oamenii care
fac exact ce
spun sunt
respectaţi de
ceilalţi. Dacă

arăţi că,
brusc, cedezi
în faţa
presiunii,
manipulatorul
plângând,

ţipând,
ameninţând,
făcând promi-
siuni sau
orice altceva
mai

funcţionează
la tine, atunci
te vei trezi că
tu eşti cel
care nu mai
deţine

controlul.
Asigură-te că-
1 păstrezi.
Nu te
răzgândi. Fii
constant.

Puterea este uriaşă. Aşa sună o moară stricată:

Manipulatorul (M):

Eşti atât de
priceput la
organizat
lucruri, încât
am decis că
ar trebui să

planifici tu
ÎNTREAGA
petrecere|
Tu:
Trebuie să
răspund la

telefon. îmi
pare rău.
(Respiră
adânc şi
gândeşte-te
dacă vrei să

accepţi
această mi-
siune
sinucigaşă
sau nu.) [...]
Mulţumesc c-

ai aşteptat.
îmi trebuie
puţin timp să
mă gândesc
la sugestia ta.
Revin eu cât

de repede pot.

M (deja iritat, probabil): *La ce să te*

gândeşti?
Vrei să spui
că n-o să-ţi
asumi
responsabilita

tea pentru
petrecere?

Tu:

înţeleg că eşti
surprins
(recunoscând

ceea ce s-ar
putea si fie
singurul
sentiment
adevirat al
manipulato-

rului), *dar*
trebuie să mă
gândesc la
asta, aşa că
am să revin.

M: *Ei bine, nu pot să aştept prea mult. N-avem prea mult timp la*

dispoziție.
Motiv pentru
care am
nevoie ca tu
să planifici.
Chiar am

nevoie de
răspunsul tău
acum.

Tu:

înţeleg că te
îngrijorezi,

dar am
nevoie de
timp să mă
gândesc la
asta. Voi
reveni în cel

mai scurt
timp.

M (acum, probabil, puţin furios la aceasti

împotrivire
neașteptati):
Eşti complet
nerezonabil.
Am nevoie de
ajutorul tău,

iar tu mă bagi
în belele.
Care e
problema ta?
La ce trebuie
să te

gândeşti? Nu e nimic de gândit!

Tu (respiră adânc): *Îţi*

înţeleg
frustrarea,
dar voi reveni
mai târziu.
Pa.

Şi aici îţi sugerez să închizi.

Desigur, ai putea să-i spui

persoanei să
se ducă la
dracu din
prima.
Problema este
că-ţi rişti

relaţia, iar
persoana în
cauză poate
nici să nu fie
conştientă de
metodele sale

manipulatoare.

Puterea de a fi consecvent. Notează!

3. Elimină frica, îngrijorarea şi vinovăţia

Frica este adesea legată

de ceva real,
cum ar fi
teama de a fi
respins,
teama de a
greşi, teama

de a nu fi
acceptat,
teama de a nu
fi criticat,
teama de
conflict,

teama de
furia altcuiva,
teama de a fi
izolat de grup
- asta ca să
enumerăm

doar câteva
dintre
temerile pe
care
majoritatea le
putem

recunoaşte în noi.

îngrijorarea este o variantă a fricii, dar este

deseori abs-
tractă. în
majoritatea
cazurilor, te
îngrijorezi de
ceva ce nu se

întâmplă
niciodată.
Grija că ţi se
va naşte
copilul doar
cu nouă

degete, grija
că vei face un
accident,
grija că-ţi vei
pierde slujba

şi aşa mai departe.

Dar - şi aceasta este o realitate - multe dintre

lucrurile de
care ne
îngrijorăm nu
se întâmplă
niciodată.
Gândeşte-te

la viaţa ta de
până acum şi
reflectă
asupra
lucrurilor ce
te-au

îngrijorat de-a
lungul
timpului. îţi
vei da seama
ci doar o mică
parte din

aceste griji au
fost
justificate.
(De aceea,
obişnuiesc si
spun ci

optimiştii
sunt realişti,
din moment
ce ei
presupun că
totul va ieşi

exact cum
trebuie, ceea
ce se întâm-
pli în
majoritatea
cazurilor.

Pesimiştii, cei
care se
autointitu-
leazi realişti,
n-au o
percepţie

corecţi a
realitiţii.)
îngrijorarea
este aproape
întotdeauna
nejustificati.

Vinoviţia este o problemi deosebiţi în partea noastri de lume (spre

deosebire de
alte pirţi, în
care ruşinea
este o pro-
blema şi mai
mare).

Vinovăţia este
ceva de care
suferă doar
oamenii.
Animalele nu.
Spre

exemplu,
vinovăţia este
sentimentul
de a te simţi
responsabil
pentru

nefericirea
altcuiva, este
ideea că e
vina ta dacă
eu mă simt
trist sau simt

că n-am fost
tratat cum
trebuie.
După cum
am mai spus,
manipulatorii

abili vor să te
deze-
chilibreze şi
ştiu cum să te
expună unuia
sau chiar

tuturor
acestor
sentimente
negative. Pot
ţipa,
ameninţa, se

pot lamenta,
se pot plânge
sau pot juca
atât rolul
victimei, cât
şi cel al

martirului
pentru a te
face să simţi
îngrijorare,
frică sau
vinovăţie. Şi

până acum, a
funcţionat.
**De ce le e
frică Roşilor**
Dacă eşti
Roşu,
gândeşte-te la

toate lucrurile
pe care nu le
poţi controla
pentru a
vedea de ce
anume te

temi. Ştiu că
n-o să arăţi,
dar nu
încerca să te
prefaci că n-o
simţi şi tu

uneori; nu
eşti complet
lipsit de
sentimente.
Roşilor le
este, în

general,
teamă să nu
piardă
controlul
asupra
lucrurilor im-

portante din viaţa lor.

De ce le e frică Galbenilor

Dacă eşti Galben, îţi va

fi întotdeauna
frică de
respingere.
Ceai mai fi tu,
dacă toţi
prietenii tăi

ţi-ar întoarce
spatele? Izo-
larea este cel
mai râu lucru
care i se
poate

întâmpla unui
Galben.
Gândeşte-te
la exemplul
(ipotetic, dar
totuşi, realist)

al lui Lars şi
al Annei, pe
care l-am
descris mai
devreme. Ea
a reuşit să-l

izoleze, fapt
care i-a adus
sfârşitul.
**De ce le e
frică
Verzilor**

Dacă eşti
Verde, ţi-e
frică de
conflict.
Tonul, chiar şi
puţin ridicat,

îţi face
genunchii să
tremure, iar
acesta nu e
un sentiment
plăcut. în

plus, ţi-e
teamă de
orice
schimbare
prea rapi- di.
Vei da înapoi

daci cineva
ameninţă să-ţi
dea lumea
peste cap.
De ce le e
frică
Albaştrilor

Albastrul se
teme de un
singur lucru
mai mult
decât orice:
să nu cadă de

prost. Poate fi
legat de
muncă, de o
relaţie sau
doar de a nu
părea

neinformat.
Aşa că va face
toate
eforturile
pentru a se
asigura că nu

se întâmplă
asta: să cadă
de fraier şi să
fie prins cu
garda jos
reprezintă o

umilinţă pe
care nu ar
uita-o
niciodată.
**Care e cel
mai rău
lucru care**

se poate întâmpla?
Odată ce te-ai hotărât să întrerupi puterea manipulatoru-

lui asupra ta,
vor ieşi la
suprafaţă
multe
sentimente:
vei fi în-

grijorat în
legătură cu ce
se va
întâmpla; te
vei teme de
repercusiuni

concrete. Cel
mai râu
dintre toate:
te vei simţi
vinovat
pentru că,

pentru prima
dată în viaţa
ta, te gân-
deşti la tine.
Nu mă
înţelege

greşit. Nu-mi
imaginez că
eşti o
persoană
perfectă. Ai şi
tu defectele

tale, aşa cum
le am şi eu
pe-ale mele,
dar nu meriţi
să fii
manipulat sau

păcălit.
Aşadar, în
timpul
procesului de
eliberare de
sub controlul

manipulato-
rului, trebuie
să te
gândeşti, o
perioadă, la
starea ta de

bine. Pe
măsură ce va
trece timpul,
vei lucra la
slăbiciunile
tale şi vei

dezvolta
persoana care
eşti, cu
adevărat, dar
asta mai
târziu.

Un lucru
cu care
trebuie să te
confrunţi
direct este
capacitatea ta

de a rezista în faţa acestor sentimente neplăcute. Povara fricii, a îngrijorării şi

a vinovăţiei
este una
foarte grea.
Crede-mă, le-
am încercat
pe toate. La

un moment
dat în viaţa
mea am fost
expert în
îngrijorare.
Dar asta a

fost înainte
să-mi dau
seama că
multe lucruri
faţă de care
mă îngrijoram

nu s-au
întâmplat
niciodată.
În
bestsellerul
său *Feel the*

Fear - and Do It Anyway, Susan Jeffers descrie cum poţi gestiona aceste

sentimente şi
enu- meră
următoarele
adevăruri
despre frică:

1. Frica nu va dispărea pe măsură ce creşti!

2. Singura modalitate să scapi de frică este să faci un

pas şi...
să
acţionezi!

3. Singurul
mod prin
care te

poţi simţi
mai bine
faţă de
tine însuţi
este să
faci un

pas şi...
să
acţionezi!
4- Nu doar tu
te temi
atunci

când te
confrunţi
cu
necunos-
cutul, ci

toata
lumea!

5. Acţiunea în
locul fricii
este mai
puţin

înfricoşăt
oare de-
cât să
trăieşti cu
frica
ascunsă şi

mult mai
mare care
provine
dintr-un
sentiment
de

neputinţă
!

Ce putem învăţa de aici?

Sentimentele sunt

întotdeauna
reale. N-are
nici un rost să
încercăm să
negăm
sentimentul

în sine, aşa
cum fac cei
careţi spun că
nu ai de ce să
te temi. Acest
sfat n-a ajutat

pe nimeni.
Sentimentul
(frica,
îngrijorarea
sau orice-o fi)
este real. Dar

asta nu
înseamnă că
trebuie să-l
laşi să-ţi
guverneze
viaţa. Şi aici

este cheia.
Chiar dacă
frica e reală,
întotdeauna
vor exista
moduri de a o

ţine în şah, ca
să nu te
afecteze.
Dacă
accepţi că vor
fi întotdeauna

lucruri de
care te vei
teme, că
întotdeauna
te vei
îngrijora cu

privire la
anumite
momente din
viaţă, atunci
îţi va fi mult
mai simplu să

te confrunţi
cu aceste
sentimente
atunci când
ele apar. Ca
să fie şi mai

clar: nu te
poţi proteja
de
sentimentele
negative.

Când consiliez clienţi individuali, constat adesea că se

aşteaptă ca
viaţa să fie
perfectă tot
timpul. Dar
asta n-o să se
întâmple.

Este absolut
imposibil şi n-
are nici un
sens să tinzi
spre asta.
Fericirea

perfectă,
lipsită de
orice
sentiment
negativ, este
o stare

utopică ce nu
va fi niciodată
atinsă.

Ar fi la fel
de ridicol să
încercăm să

ignorăm şi să
ne ascundem
de
sentimentele
negative.
Oricât de

greu ar
părea, trebuie
să îţi dai
seama că
sentimentele
neplăcute fac

parte din
viaţă şi că
trebuie să le
ţii piept cu
fruntea sus.

Trebuie
să înveţi să
trăieşti cu un
anumit grad
de teamă şi
cu un anumit

grad de
îngrijorare.
Sentimentele
de vinovăţie
apar atunci
când nu ţi-ai

asumat
responsabilita
tea pentru
tine sau
pentru cei
dragi. Dar nu

trebuie să te
simţi vinovat
dacă încerci
să te eliberezi
de cineva
care te

exploatează.
De- acum
încolo, acea
persoană va
trebui să aibă

singură grijă
de ea.

Aşadar,
cum înveţi să
trăieşti cu
frica?

Răspunsul: faci exact lucrul de care te temi. Aici, psihologia este extrem

de simplă.
Funcţionează
în acelaşi fel
ca încercarea
de a vindeca
pe cineva de

fobia de
păianjeni, să
spunem.
Persoana este
expusă
treptat la

factorul ce
declanşează
frica, un
păianjen sau
doi, până
când

descoperă că
aceştia nu
sunt, de fapt,
periculoşi
(scârboşi,
poate, dar

foarte rar
periculoşi).
Aceasta este
o descriere
scurta, iar
procesul este,

desigur, puţin
mai complex,
dar cam
despre asta
este vorba.
Trebuie si te

expui la
lucrurile de
care ţi-e frici.
Daci te
temi de
întuneric, un

terapeut îţi va
spune si stai
în întuneric
pentru scurt
timp, pani
când îţi dai

seama ci nu e
nimic
periculos.
Acelaşi lucru
se aplici şi la
fricile care se

dezvolţi dupi
ce ai avut un
accident cu
maşina sau
dupi ce ai
căzut de pe

cal. Te urci
înapoi în şa,
chiar daci ţi-e
frici si faci
asta.

Dacă te temi că nu îndeplineşti cererile partenerului, compară acea

frică cu
sentimentul
pe care-l
trăiești atunci
când - fără să
vrei -

îndeplineşti
acele cereri.
Imaginează-ţi
că partenerul
tot insistă să
încercaţi şi alt

tip de sex,
mai
neobişnuit, o
poziţie
sexuală care
ţie nu-ţi

place, sau
vrea să te
facă să îţi iei
un
angajament
care îţi ridică

nişte semnale
de alarmă. Îţi
poţi imagina
orice. Ştii că
se va
înfuria/supâra

/întrista şi va
încerca multe
tehnici de
manipulare
atunci când
vei refuza -

toate pentru a
te face să te
răzgândeşti şi
să fii de acord
cu cererile
sale. Dar ce

simţi să fii de
acord cu
cererea lui
ciudată? Cum
te simţi când
faci asta? Te

simţi
neputincios şi
folosit? Nu e
oare mai rău
să te descurci
cu starea ta

proastă decât
decât felul în
care te vei
simţi dacă
cedezi în faţa
lui?

Chiar dacă ţi-e frică... acţionează. Spune nu, folosind tehni-

ca pe care am
descris-o mai
devreme.
Aminteşte-ţi
ce-am spus

înainte: meriţi
mai mult!
întotdeau
na vei
experimenta
sentimente

negative în
viaţă. Nu te
poţi proteja
niciodată
complet de
ele, dar poţi

alege cine le
declanşează -
tu sau
altcineva.
Asumă-ţi
responsabili-

tatea pentru
viaţa ta şi
spune, clar şi
răspicat,
atunci când

crezi că eşti
manipulat.
Gândeşte-
te la asta:
toată lumea
simte

îngrijorare şi
frică atunci
când iese din
zona de
confort, dar
oricum ar fi,

există oameni
care ignoră
aceste
sentimente şi
„o fac” chiar
dacă se tem.

Nu frica este
problema.
Problema e
cum alegi tu
să-i faci faţă.

Şi reţine următorul lucru: gândurile nu sunt periculoase.

Ce vreau să
spun cu asta?
Frica şi
îngrijorarea
există doar în
mintea ta ca

gânduri şi
sentimente. în
mintea ta
începi să te
îngrijorezi că
soţia o s-o ia

razna şi o să-
ţi aplice
tratamentul
tăcerii tot
weekendul, că
o să înceapă

să plângă şi
să se agite că
n-ai fost de
acord cu
cererile ei
nerezonabile.

Asta se în-
tâmplă în
capul tău şi,
înainte să se
întâmple în
realitate, ni-

mic nu e
adevărat. îţi
poţi schimba
gândurile cât
ai zice
„peşte”.

Un gând
pozitiv cu
care să
contracarezi
toată această
teamă şi

îngrijorare ar putea fi acesta: *Acum am instrumentele necesare*

pentru a
redobândi
controlul
asupra
propriei vieţi.

4. Expune manipularea

Atâta vreme cât contractul dintre tine şi manipulator

rămâne
intact,
manipularea
rămâne, şi ea,
intactă.
Trebuie să

rupi
contractul şi
să exprimi
clar ceea ce
experimentezi
.

Nu are
nici un sens
să stai
îmbufnat la
birou sau
acasă, cu o

figură
afectată:
nimeni n-o să-
ţi poată citi
gândurile. Ce
trebuie tu să

faci este să-ţi
confrunţi
manipulatorul
cu per-
spectiva ta
asupra

situaţiei. Asta
se poate face
şi în privat, cu
calm. Nu
trebuie să
organizezi o

cină festivă şi
să faci mare
tam-tam, dar
trebuie să te
asiguri că poţi
vorbi o

vreme, fără să
fii întrerupt.
Planifică
ce vrei să
spui. îţi voi
oferi o bază

de la care să
poţi porni şi
să o adaptezi
la propria
situaţie.
Asigură-te că

urmezi
fiecare pas,
ca să eviţi
neînţelegerile
.

Lucruri pe care ar trebui să le spui:

1. Când tu... (*descrie*

ce face
manipulat
orul şi ai
vrea să
nu mai
facă)

2. Simt că...
(descrie exact ce fel de sentiment

negativ îţi creează)

3. Dacă te-ai opri din... (*comportamentul*

inaccepta bil) şi, în schimb ai face... *(descrie ce tip de*

comporta
ment ai
vrea să
vezi în
respectiv
a situaţie)

4. Atunci eu mă voi simţi... *(descrie exact ce sentiment*

e vrei să
ai în
legătură
cu
parteneru
l/şeful/col

egul/mam
a sau ori-
cine ar fi
manipulat
orul tău)

Trebuie
să spui exact
aceste lucruri
chiar în
această
ordine, în

felul acesta,
mesajul tău
va fi înţeles şi
vor exista mai
multe şanse
ca

manipulatorul chiar să te asculte. Dacă este o persoană rezonabilă,

care doar s-a
blocat într-un
comportamen
t dăunător,
atunci, dacă
ai folosit

această
metodă,
probabil vei
observa că se
schimbă.

Iată un exemplu dintr-o situaţie în care am consiliat pe

cineva cu
câţiva ani în
urmă:

1. *Când ridici tonul şi ţipi la mine...*

2....*îmi este teamă şi îmi fac griji.*

3. *Dacă te-ai opri din ţipat şi, în*

schimb,
m-ai
întreba
cu o voce
calmă...

4. ...atunci
aş simţi mai
mult că mă
respecţi şi mă

preţuieşti.

Iată un alt

exemplu:

Când spui tot
timpul că te
simţi singur,
eu mă simt
inadecvată şi
nefericită.

Dacă, în loc
să vorbeşti
despre
singurătatea
ta, mi-ai
povesti ce-ai

făcut azi, mi-ar da un sentiment de calm şi siguranţă.

La locul de muncă, ar

putea suna
ceva de
genul:
Când îmi spui
că sunt un
idiot
incompetent,

mă simt com-
plet inutil şi
vreau doar să
mă duc
acasă. Da, în
loc să-mi pui

la îndoială
inteligenţa,
mai degrabă
mi-ai
evidenţia
greşelile şi

mi-ai sugera
ce ar trebui
să fac diferit,
asta m-ar
ajuta să mă
dezvolt şi să

fac o treabă mai bună.

Dacă te simţi mai puternic în ziua

respectivă, ai
putea încerca
o abordare
chiar mai
curajoasă:

Când te
plângi mereu
că nu te simţi
bine şi
insinuezi c-ar
fi vina mea,

mă faci să
experimentez
o vinovăţie
paralizantă.
Dacă, în loc
să leneveşti

în pat din
cauza unor
boli imagina-
re, te-ai
ridica, te-ai
îmbrăca şi ai

face ceva
folositor o
dată în viaţa
ta, atunci mi-
ar permite să
cred că

această
relaţie merită
salvată.

Acum am spart tiparele, nu-i aşa? Vei

fi surprins de reacţiile pe care le vei primi.

După cum vezi, fiecare

afirmaţie
urmează paşii
l-4. N-ar fi o
idee rea să iei
un pix şi o
foaie de

hârtie şi să
începi să-ţi
notezi lucruri.
La ce situaţie
sau persoană
te-ai gândit

prima dată?
Cum te face
să te simţi
comportamen
tul acelei
persoane? Ce-

ai vrea să vezi
diferit de-
acum înainte?
Cum ai vrea
să te simţi?
Foloseşte

formula,
scrie-ţi
afirmaţia şi
citeşte-o de
câteva ori cu
voce tare.

Când îţi explici atitudinea în faţa manipulatorului, fă-o cu o

voce calmă şi
încrezătoare.
Ştiu, e mai
uşor de spus
decât de
făcut, dar

dacă exersezi
de câteva ori,
îţi va fi mult
mai simplu.
O
modalitate

bună de a
încheia
conversaţia şi
de a te asigu-
ra că te-ai
exprimat

suficient de clar este următoarea:

Ştiu că e alegerea ta să ţipi/plângi/dai

vina pe mine,
dar
acum ştii că
asta mă face
să mă simt
nefericit/înfri

coşat/lipsit de valoare/nesigur.

De ce este important să

faci asta? Pe
de o parte,
pentru că
repeţi ceva ce
manipulatorul
nu se aştepta

să audă de la
tine. Pe de
altă parte,
pentru că ai
spus că-i vezi
comportamen

tul ca pe un
act deliberat.
Şi ai mai spus
şi că
sentimentele
tale sunt

responsabilita
tea ta. Dacă
ai fi spus că
ţie îţi
declanşează
nişte

sentimente
comportamen
tul său, riscai
să fii atras în
discuţii, iar o
astfel de

discuţie se
poate sfârşi
cu tine ima-
ginându-ţi că
sentimentele

tale sunt
greşite etc.
Acum
rămâne la
latitudinea
manipulatorul

ui să demonstreze dacă e rezonabil sau nu.

5. Distruge manipular

ea o dată pentru totdeauna

Acesta este un pas pe care s-ar putea să fii

nevoit să-l
faci câteva
săptămâni,
poate chiar
luni. Reţine
că eşti în

proces de a
recâştiga
controlul
asupra ta,
asupra
emoţiilor tale

şi, de fapt,
asupra
propriei vieţi.
Şi merită,
crede-mă!

Manipulatorul - soţul tău, partenerul, şeful, copilul, mama sau

chiar prietena
aceea la care
s-ar putea să
fii nevoit să
renunţi - nu
va primi prea

bine această
schimbare.
Răspunsul pe
care-l vei
primi după
afirmaţia de

la pasul al
patrulea va fi,
cel mai
probabil: *Vai!*
Habar n-am
avut! îmi pare

rău, mă voi
opri imediat.
Nu,
schimbarea
unui
comportamen

t necesită
timp. Schim-
barea de la
un
comportamen
t negativ la

unul pozitiv
poate dura şi
câteva luni,
motiv pentru
care vreau să-
ţi reamintesc

de puterea de
a fi
consecvent.
Odată ce
ai pus toate

cărţile pe
masă, gata.
Dacă spui
că nu vei
accepta un
anumit

comportamen
t, atunci
trebuie să
continui.
Dacă
manipulatorul

se întâmplă
să fie
psihopat, îţi
va urma
condiţiile
imediat şi va

căuta ne-
concordanţe
în reacţiile
tale. Apoi,
când îţi
găseşte

punctul slab,
înfige cuţitul
şi mai adânc.
Consecve
nţa este
eficientă.

Când
manipulatorul
ui nu-i mai ies
trucurile sale
obişnuite -
tratamentul

tăcerii,
ţipatul,
înjuratul,
trântitul de
uşi, datul cu
pumnul în

masă,
privirile
furioase,
râsul
batjocoritor,
lacrimile,

morocăneala,
comentariile
urâte, oftatul,
ignoratul,
amenințatul
sau orice i-a

mai reuşit
manipulatorul
ui înainte
atunci spui cu
fermitate:
„înţeleg că

vrei/nu vrei
ca eu să fac
asta, dar
tactica ta nu
va funcţiona”.

Câteva
exemple:
• Ştiu că vrei
să fac eu
treaba asta în

locul tău, dar
amenin
ţările tale nu
mai
funcţionează.

• îmi dau
seama că vrei
să merg cu
tine mâine,
dar faptul

că mă ignori
şi-mi aplici
tratamentul
tăcerii n-o să
aibă
nici un efect.

• înţeleg că
vrei să fac
asta, dar furia
şi cuvintele
tale urâte

pur şi simplu
nu mai
funcţionează.

Explică-i cu
calm că:
Ştiu ce faci şi
nu mai

funcţionează.

Las-o moartă!
Manipulatorul
va încerca să
facă altceva.

Sau va începe
să se
comporte
într-o manieră
respectuoasă
faţă de tine.

6. Explică-i condiţiile tale pentru a continua relaţia

E mai uşor de
făcut în
relaţiile
personale
decât la locul
de muncă.

Dacă ai un şef manipulator, asta îţi va afecta decizia. Unul dintre cele

mai bune
sfaturi pe
care le-am
primit vreo-
dată (de la
unul dintre

cei mai buni
şefi pe care i-
am avut) a
fost că ar
trebui să-ţi
alegi şeful. Cu

şeful greşit,
n-o să ajungi
nicăieri. Şi,
din nefericire,
nu tu decizi
ce face şeful

tău. Nu poţi
decât să
apelezi la
bunul lui simţ
şi să speri că
e destul de

inteligent
încât să vadă
importanţa
lucrurilor pe
care le spui.
Dacă şeful tău

chiar nu
ascultă, poate
că e
momentul să
te gândeşti la

o carieră în
altă parte.
Pe frontul
familial e
puţin mai
uşor. Le poţi

spune
partenerului,
mamei,
fraţilor şi
surorilor că
eşti pregătit

să renunţi la
relaţia dintre
voi dacă nu se
comportă cu
tine într-o

manieră
respectuoasă.
Ştiu - din nou,
asta e mai
uşor de spus
decât de

făcut. Dar
dacă ţi-ai dat
seama că
locuieşti cu
un
manipulator,

atunci ştii şi
de ce te simţi
rău. Şi dacă
ai citit până
aici, bănuiesc

că vrei să ştii
ce ai de făcut.
Pentru a evita
o despărţire
inutilă, poţi să
explici care

sunt condiţiile
tale pentru o
relaţie
normală. Nu
este
momentul să

încerci să
preiei
controlul. Nu
este despre
răzbunare.
Asta te- ar

face să te
comporţi
exact ca
manipulatorul
care a creat
problema, iar

eu ştiu că tu
eşti mai bun
de atât. Dar
trebuie să
explici câteva
chestiuni,

înainte să
puteţi trece
amândoi mai
departe. Va
trebui să
stabileşti un

fel de manual
de reguli
pentru
anumite
aspecte ale

relaţiei voastre.

Iată ce sugerez eu:

1. Explică-i că de-

acum
încolo vei
lua
propriile
decizii cu
privire la

ce eşti
sau nu
dispus să
faci în
relaţie. în
acest

proces
decizional
, vei lua în
considera
re şi
propriile

nevoi, dar
şi nevoile
altora
(inclusiv
ale

manipulat
orului).
2. Explică-i
manipulat
orului
cum vrei

să fii
tratat - de
exemplu,
că vrei să
fii tratat
cu

respect,
ca o
persoană
care
merită
sinceritat

e şi
considera
ţie; că
vrei ca
mani-
pulatorul

să-ţi arate
că te
preţuieşte
ca
partener
(sau fiică,

sau iubită
etc.).
Spune
clar şi
răspicat
că nu vei

mai
îngădui să
fii rănit în
această
relaţie.

3. Stabileşte un cadru şi limitări bine definite. Spune-i

că
tehnicile
de
manipular
e
(preferabi

l ar fi să
le
numeşti
pe cele pe
care le-ai
observat)

nu vor fi
tolerate.
Nu folosi
amenințăr
i; doar vei
înrăutăți

situaţia.
Explică-i
doar că
nu vei mai
lua parte
la nici un

dialog
care
include
manipular
e.

4. Roagă manipulatorul să confirme că ai nevoi,

principii,
opinii şi
valori şi
că -
indiferent
dacă nu

coincid cu
ale sale -
nu sunt
greşite.
Explică-i
că doar

pentru că
el crede
că are
dreptate,
nu
înseamnă

că tu, automat, greşeşti.

5. Explică-i că ai aşteptări

mai mari
de la
relaţia
voastră
de acum
încolo şi

că ai
stabilit
limite
clare
pentru
integrita-

tea ta personală.

6. în sfârşit, roagă manipulat

orul
(poate cu
un
zâmbet
pri-
etenesc şi

o privire
blândă) să
confirme
că ţi-a
ascultat şi
ţi-a

înţeles
complet
mesajul -
şi că va
face un

efort în
viitor.
Atât.
încă o
dată, e puţin
probabil ca

persoana care
te-a ma-
nipulat poate
ani întregi să-
ţi spună:
„Sigur, nici o

problemă”.
Dar dacă ai
urmat cei
şase paşi de
mai sus în
planul de a-ţi

reconstrui
integritatea
personală,
atunci
această
conversaţie

nu va veni ca
o surpriză
pentru ea.
Când te
pregăteşti să
explici aceste

lucruri, vor
ieşi la iveală
noi temeri,
griji şi unele
sentimente de
vinovăţie. Fii

pregătit
pentru ele.
Rezistă
tentaţiei de a
renunţa.
Aminteşte-ţi

că nu teama e
problema - ci
ce faci cu ea.
De ce să nu
cumperi un
exemplar din

Chiar dacă ţi-
e frică...
acţionează.
Acum ai
şansa reală
de a

transforma o relaţie disfuncţională.

în cel mai bun caz,

manipulatorul
va adopta,
treptat, un
nou mod de a
face lucrurile!
Cu ajutorul

hotărârii tale
şi, mai presus
de toate, al
comportamen
tului tău
consecvent,

poate chiar
vei crea o
nouă
dinamică în
relaţie. Iar
asta ar putea,

la fel de bine,
să vă ducă pe
amândoi spre
noi culmi.

O doză de realism

întotdeauna
există riscul
ca
manipulatorul
să spună că
totul s-a

terminat şi să
te
părăsească.
S-ar putea
întâmpla asta,
şi nu ar

dovedi decât
un singur
lucru: nu a
fost vorba
despre tine.
Nu chiar. A

fost vorba
despre ce îi
puteai oferi
manipu-
latorului, iar
acum vrea

asta de la
altcineva.
Dacă nu
poate trăi
într-o relaţie
numai după

condiţiile lui,
atunci n-o să
vrea să aibă
nimic de-a
face cu tine.

Iar acesta
este
răspunsul
la
întrebarea

: Merită cu
adevărat
să
investeşti

în această
relaţie
?1 7. SI
DACĂ

NIMIC
t

NU
FUNCŢIO
NEAZĂ?

r
Fapt: La
fiecare 47 *de*

secunde se
naşte un
psihopat.
KENT A.
KIEHL,
ÎMBLÂNZITORUL
DE PSIHOPAŢI:

Ştiinţa celor
fără
conştiinţă
Sau cum să te
protejezi
de un

psihopat adevărat. În mod surprinzător, există mulţi oameni care

trăiesc cu
impresia că
pot „vindeca”
un psihopat.
Aceasta este
o explicaţie

destul de
comună
pentru
motivul
pentru care
unii oa-meni

sunt atraşi de
deţinuţi
violenţi. Peste
tot în lume
sunt criminali
închişi pentru

crimă, omor,
viol,
agresiune,
tortură,
pedofilie şi
alte lucruri

oribile. Dar
aceşti ucigaşi
primesc mai
multe scrisori
de dragoste
decât toţi

ceilalţi puşcă-
riaşi. În mod
normal,
criminalii
sunt bărbaţi,
iar prietenele

prin
corespondenţ
ă sunt femei.
De ce?
(Dincolo de
motivul

evident că
unii oameni
sunt, pur şi
simplu,
dereglaţi.) Nu
este imposibil

ca aceste
„fane” să
comită ele
însele
infracţiuni
grave. Unele

studii arată
că, spre
exemplu,
femeile
violente sunt
mai degrabă

atrase de
bărbaţi
violenţi.

Apoi, se
mai pune şi
problema

stimei de sine
scăzute. Per-
soana poate
beneficia de
un anumit
statut dacă

este implicată
într-o relaţie
cu un
criminal
periculos. Ce
poate fi mai

periculos
decât un
individ care
ucide? Şi mai
intervine şi o
doză de

narcisism
ciudat.
Desigur; a
omorât sau a
violat alte
femei, dar eu

sunt diferită.
Pot să-l
vindec.
Periculos.
Unii
psihopaţi sunt

extrem de
fermecători.
Există poveşti
pe care cu
greu le-ai
crede dacă ţi

le-aş spune.
Numai în
mica Suedie,
ucigaşii şi
criminalii
violenţi - care

au primit
sentinţe lungi
pentru
crimele lor
oribile - au
pornit relaţii

romantice cu
avocatele lor,
cu avocatele
victimelor (!),
cu psihiatrii,
cu psihologii

care i-au
diagnosticat
ca psihopaţi,
cu agenţii de
poliţie şi cu
personalul

închisorii. Nu
e greu de
văzut ce va-
loare văd
psihopaţii în
astfel de

relaţii, dar
ceilalţi?
Vorbim aici
despre
oameni care-

ar trebui să
ştie mai bine.
Cel mai
grav exemplu
este atunci
când un

psihopat
reuşeşte să
păcălească
chiar un
specialist în
psihiatrie.

Robert Hare,
pe care l-am
mai
menţionat de
câteva ori,
recunoaşte că

şi el a fost
păcălit de un
psihopat.
Dacă nici
măcar el n-a
putut vedea

pericolul,
imaginează-ţi
ce ni s-ar
putea
întâmpla
nouă!

Dar cam
asta e treaba
cu psihopatia.
Ne fascinează
într-un mod
ciudat;

uneori, îl
transformăm
pe psihopat
într-un erou.
Gândeşte-te,
spre exemplu,

la Dexter
Morgan,
personajul
principal din
serialul
Dexter, care a

rulat timp de
opt sezoane
(spoiler alert,
dacă n-ai
apucat încă
să vezi toate

episoadele).
Le-am
urmărit pe
toate şi mi-au
plăcut.
Undeva în

sezonul al
patrulea, am
pierdut
numărătoarea
oamenilor pe
care i-a ucis.

Dacă media
este o victimă
pe episod,
atunci
probabil este
cel mai prost

criminal în
serie din
istoria
cinematogra
fiei, dar dacă
asta ar fi fost

viaţa reală...
ei bine.
Probabil că
am fi discutat
despre sute
de victime.

(Nu-mi
trimite e-
mailuri
despre
numărul
exact de

cadavre;
recunosc că
nu ştiu, din
moment ce n-
am numărat.)

Şi totuşi... suntem fascinaţi de el.

Dar stai puţin, te

gândeşti
(dacă ai văzut
serialul).
Dexter ucide
doar
criminali, aşa

că face, de
fapt, un bine
în societate.
Ceva în genul
lui James
Bond.

Aăă. Nu e niciodată o idee bună să iei legea în propriile mâini, iar

psihopaţii
violenţi din
viaţa reală,
spre
deosebire de
Dexter, nu

prea se pot
controla. Dar
indiferent de
situaţie, el îşi
pune mereu
familia în

pericol prin
acţiunile sale.
La începutul
serialului,
soţia lui este
doar o

acoperire
pentru acti-
vităţile sale
criminale.
Vrea să pară
normal. Soţia

lui e ucisă din
cauza
lucrurilor pe
care el le-a
făcut. Sora lui
e ucisă la

finalul
serialului,
când încearcă
să-l protejeze.
El este plin de
remuşcări,

ceea ce-l face
puţin mai
uman.
Problema cu
remu- şcările
lui Dexter

este că, în
viaţa reală,
un psihopat
care are
instinctele
sale criminale

nu va simţi
tristeţe atunci
când
apropiaţii lui
suferă.

Oricum ar fi, îl „susţinem” pe Dexter în acelaşi fel în care femeile îi

„susţin” pe
psihopaţii
adevăraţi. Ele
îi caută pe
aceştia în
închisori şi le

ascultă
poveştile
despre cum ei
sunt, de fapt,
victimele,
judecate pe

nedrept (sunt
nevinovaţi!)
într-un sistem
ce refuză să
asculte.
Nimeni nu-i

înţelege şi
acum, în
sfârşit, a
apărut o
femeie pe
aceeaşi

lungime de
undă cu ei!
Au o mulţime
de poveşti
triste despre
copilăria lor

oribilă.
Desigur, asta
n-are nimic
de-a face cu
psihopatia.
Cu foarte

puţine
excepţii,
psihopatia
este ceva cu
care te naşti,
nu are

legătură cu
modul în care
te-au crescut
părinţii.

Există
câteva teorii

conform
cărora poţi
crea
psihopatia, de
exemplu,
comportându-

te cu copiii
într-un
anumit fel. În
unele ţări
africane,
copiilor de

nouă ani li se
dă să fumeze
ca- nabis şi
apoi li se
înmânează o
puşcă cu care

sunt
încurajaţi să
împuşte porci
morţi. Într-un
proces
treptat, pot fi

creaţi copii de
nouă ani care,
cu nişte AK-
47, să secere
o mulţime de
oameni. Dar

asta nu e
psihopatie, ci
îndoctrinare
şi spălare a
creierului şi
un mod crud

de a distruge
empatia
umană. Psi-
hopatul este
persoana care
îi face pe

copii să
îndeplinească
lucruri
oribile.

Multe
femei sunt de

părere că pot
salva un
criminal, că
pot vindeca
un psihopat
de demonii lui

interiori şi că-
l pot face să
fie „normal”.
Să afirm
că toţi
experţii sunt

de acord cu
un singur răs-
puns ar fi o
exagerare
(cercetătorii
nu sunt

niciodată de
acord unii cu
alţii), dar un
lucru e clar:
nu e posibil
să vindeci psi-

hopatia. Este
o tulburare de
personalitate
provocată de
o anomalie a
creierului.

Există multe
studii
neurologice
despre acest
subiect şi în
fiecare an se

publică
rezultate noi.
Cu ajutorul
tomografiilor
RMN, putem
determina

exact unde
anume în
creier este
localizată
deviaţia. Dar
până în acest

moment, nu
există nici un
tratament
pentru
psihopatie.

Medicaţia nu funcţionează.

E imposibil de operat. Şi ce

anume ai
opera,
oricum? Lobo-
tomia e
considerată
de zeci de ani

lipsită de etică.

Toate încercările terapeutice de a trata

psihopatia au
eşuat. Ba
chiar terapia
pare să
înrăutăţească
lucrurile.

Deseori, tera-
pia este
despre a
înţelege
propriile
acţiuni, ceea

ce, în mod
normal, este
bine. Dar
dacă-i explici
unui psihopat
cum suferă

alţii din cauza
comportamen
tului său,
doar îi vei da
idei noi.
Literatura

psihopatiei
conţine
numeroase
exemple de
astfel de
indivizi care

au folosit tot
ce-au învăţat
în timpul
terapiei
pentru a se
întoarce în

societate şi a
provoca şi
mai mult rău.
În fond, li s-a
oferit un
manual de

utilizare.
Acum se
prefac şi mai
bine, ceea ce
provoacă şi
mai multă

confuzie. Pare
să fie un
singur lucru
care are un
oarecare
efect asupra

psihopatului:
vârsta.
Aceştia tind
să se mai
calmeze
odată cu

trecerea
anilor.
în cercul
meu de
cunoştinţe,
am întâlnit o

persoană
posibil
psihopată.
Acest bărbat
nu este un om
violent, dar

foloseşte
metode mult
mai subtile.
Dar nu am
nici o urmă
de îndoială că

are multe
trăsături
psihotice.
Avem
cunoştinţe
comune, iar

când nu e
mulţumit de
acestea (adică
de fosta lui
soţie), îmi
trimite mie e-

mailuri în
care-mi spune
că trebuie să
fac ceva în
legătură cu
felul în care

se comportă.
Lucrul ciudat
e că deseori
face referire
la faptul că
m-am

specializat în
studierea
comportamen
telor, ceea ce
am putea
presupune că

e un mod de
a-mi spune că
eu ar trebui
să înţeleg
situaţia şi să-
mi dau seama

că fosta lui
soţie este
inamicul, aşa
cum spune el
că este.

în aparenţă, este plăcut, sociabil, extrovertit şi fermecător.

Are o minte
unidirecţional
ă - şi, ca să fiu
sincer, e
destul de
egocentrist -

dar per total,
destul de
inofensiv. Un
tip de treabă.
Dacă nu ai
locui cu el, n-

ai şti că e
ceva în
neregulă cu
el. Atât în
viaţa
personală, cât

şi la locul de
muncă e
înconjurat de
un număr
mare de
„pioni”.

Dar mai sunt şi alte lucruri care descriu imaginea de ansamblu.

Toată viaţa
lui, a oglindit
persoana cu
care era în
acel moment.
Femeia cu

care a fost
căsătorit,
cunoştinţa
mea, era
interesată de
grădinărit şi

decoraţiuni
interioare.
Soţul ei a
devenit
imediat
interesat să

sape gropi în
tot gazonul. A
dezlipit
tapetul de pe
pereţi şi a
început să

renoveze.
Femeia a fost
dintotdeauna
activă, iar
când a
început să

lucreze mai
intens la sală,
a început şi el
să fie
interesat. S-a
antrenat câ-

teva
săptămâni şi
a ajuns să fie
într-o formă
fizică foarte
bună. Ba

chiar s-a
autointitulat
antrenorul ei
personal (din
nou,
grandoare),

chiar dacă
asta era
specialitatea
ei, nu a lui.
Nimic din
toate astea nu

pare ciudat.
în multe
cupluri, par-
tenerii
împărtăşesc
experienţe şi

hobby-uri şi
se inspiră unii
pe alţii. Dar
aici era un
tipar dubios.
Când femeia

şi-a cumpărat
un cal - un vis
mai vechi de-
al ei - şi a
început să ia
lecţii de

călărit, şi el a
început să
călărească. S-
a ajuns până
în punctul în
care el lua

atât de multe
lecţii, încât ea
nu mai putea
lua nici una.
Aşadar, cât
timp el prelua

interesele ei,
ea trebuia să
rămână acasă
şi să aibă
grijă de copii.
în curând, el

a preluat
frâiele vieţii
ei, iar ea a
ajuns pe
bancheta din
spate.

Când vine vorba de comportamente deviante, trebuie să fim atenţi la tipar.

Cu toţii mai
facem lucruri
pe care nu le
putem
explica, nici
măcar nouă.

Deciziile pe care le luăm nu sunt întotdeauna logice. Dar când un

anumit
comportamen
t se tot repetă
în timp,
atunci ar
trebui să

avem grijă.
Pentru că nu
se sfârşeşte
acolo. Treaba
ciudată este
că bărbatul

făcuse acelaşi
lucru şi cu
femeia din
relaţia
anterioară.
Femeia

respectivă era
gimnastă, iar
acesta a
devenit şi
interesul lui
principal. Nu

mergea la
sală, nu
călărea şi nu
grădinărea
pe- atunci. Iar
în relaţia în

care este
acum nu mai
face nimic din
toate acelea.
Acum,
organizează

nunţi, pentru
că asta face
ultima lui
cucerire:
lucrează ca
organizator

de nunţi. Aşa
că el nu mai e
interesat de
grădinărit,
decoraţiuni
interioare,

însă ca specialist comportamental, ar trebui să ştiu mai bine şi să-l

sprijin în...
nici nu ştiu în
ce. N-am
înţeles nicio-
dată ce vrea
de la mine.

Chiar n-
am vrut să mă
implic în
conflictele lor.
I-am răspuns
că tocmai

studiile mele
privind
comportamen
tul m-au
ajutat să pun
lucrurile cap

la cap, iar
acesta este şi
motivul
pentru care l-
am ignorat.
Dar, desigur,

asta nu l-a
oprit. în final,
i-am dat nişte
indicii privind
motivul
pentru care

copiii lui
refuză să
interacţioneze
cu el.
Reacţiile
lui la

răspunsurile
mele au fost
interesante. A
reflectat o
perioadă,
apoi, în unele

aspecte, a
început să se
comporte
„normal”. A
început să
vorbească de

parcă i-ar fi
păsat cu
adevărat,
spunând că-şi
va asuma
responsabilita

tea pentru
copiii săi. Ba
chiar a
început să se
prefacă şi să
dea de înţeles

că aşa se
comportase
dintotdeauna
- ca şi când
noile
informaţii

despre
creşterea
copiilor erau
ceva ce el
ştiuse din-
totdeauna.

Mulţi oameni
din jurul lui îl
cred când
spune că
odraslele lui
înseamnă

totul pentru
el. Ei aud
doar ce
spune, dar nu
ştiu ce face
pentru copiii

lui: absolut
nimic.
Acum nu-i
mai răspund
la e-mailuri.
Nu i-am mai

oferit şi alte
sfaturi; doar îl
las să
ghicească
cum ar trebui
să se com-

porte. Sincer, nu ştiu ce s-a mai întâmplat cu el.

Cum să faci faţă unui

psihopat adevărat

Toţi specialiştii te sfătuiesc să te distanţezi de psihopat. Nu

te mai gândi
să vorbeşti cu
el despre
comportamen
tul lui sau să-l
faci să

înţeleagă că
modul în care
se poartă te
răneşte pe
tine sau pe
cei apropiaţi

ţie. Nu
încerca să
negociezi cu
psihopatul
sau să crezi
că puteţi avea

un grad
sănătos de
interacţiune.
Orice astfel
de
interacţiune

se va face în
termenii psi-
hopatului. Va
începe activ
să întoarcă
împotriva ta

toate
persoanele
din viaţa ta şi
îi va manipula
pe toţi să
creadă că tu

eşti
personajul
negativ.
Trebuie
să înţelegi că
acesta nu

este un caz
psihiatric nor-
mal şi că
persoana nu-
şi va schimba
comportamen

tul cu me-
dicaţie sau cu
terapie. *Nu*
se va schimba
niciodată.

Dacă ai citit capitolul anterior şi mi-ai urmat sfaturile despre cum să-ţi

recapeţi
controlul
asupra
propriei vieţi,
atunci vei şti
destul de

repede dacă
persoana cu
care ai de-a
face este
psihopată sau
nu. Dacă

relaţia a
început să
revină pe
drumul cel
bun şi această
tendinţă

continuă de
câteva luni,
atunci poţi să
te consideri
norocos. Însă
dacă te

trezeşti în
acelaşi tipar,
din nefericire
există o
singură
soluţie:

Ridică-te şi pleacă!

Acesta este singurul lucru care funcţionează.

Păstrează o
distanţă cât
mai mare de
psihopat. Ştiu
că e mult mai
uşor să spui

asta decât s-o
faci, dar este
singurul
lucru. Pentru
psihopat, tu
eşti, pur şi

simplu, o
resursă, ba
chiar una
înlocuibilă.
Cunosc
oameni care

au fost nevoiţi
să se
distanţeze de
proprii
părinţi,
fiindcă

aceştia erau
nişte vampiri
energetici. A
fost o decizie
dificilă, dar
nu poţi

rămâne într-
un mediu
care îţi face
rău.

Acum
mulţi ani, am

ieşit dintr-o
relaţie în care
folosisem toţi
paşii din
capitolul
anterior. Am

comunicat
clar că lucru-
rile trebuie să
se schimbe
pentru ca
relaţia să

supravieţuias
că.

Persoana respectivă nu a vrut să vadă şi perspectiva

mea, aşa că
am plecat.
Felul în care a
căutat să mă
pedepsească
îmi spune tot

ce trebuie să
ştiu despre
cât de mult
m-a preţuit în
acea relaţie.
Mi-a cerut

toţi banii pe
care-i aveam,
m-a dat în
judecată
pentru
controlul

companiei
mele şi m-a
acuzat de
furt, fraudă în
asigurări şi
multe alte

lucruri. Dar
mă „iubea”...
Mi-am revenit
după acea
lovitură, dar
ştiu că relaţia

era un caz
pierdut. O
lecţie
dureroasă,
dar acum am
controlul

asupra vieţii
mele.
Aşa că eu
zic aşa:
Ridică-te şi
pleacă|

Nu încerca să te lupţi cu psihopatul. Uită de răzbunare, n-

o să
funcţioneze.
Nu-l expune
pe reţelele de
socializare şi
nu-l descrie

ca psihopatul
care este. E
pregătit
pentru asta şi
poate
contraataca.

Va deveni şi
mai
înverşunat şi
va încerca să
te distrugă
fără milă dacă

are impresia
că vrei să-l
ataci. Şi sunt
şanse mari să
reuşească.
Deja i-a

fermecat pe
toţi din jurul
său, iar pionii
lui sunt
pretutindeni.
Câtă vreme tu

erai la
serviciu şi
susţineai
familia, el
vorbea cu tot
felul de

oameni şi le
comunica
versiunea lui
despre tine şi
despre relaţia
voastră.

întotdeauna
vei fi cu un
pas în spatele
lui.
Da, DAR,
ai putea să te

gândeşti, *nu pot să-l las să mă calce, pur şi simplu, în picioare*|

Exact.

Ridică-te şi pleacă!

Trebuie să iei o decizie. Nu poţi câştiga

această
bătălie pentru
că eşti om. Ai
sentimente,
empatie şi
simţi

remuşcâri
atunci când
răneşti pe
cineva.
Psihopatul nu
simte nimic

din toate
astea. Pentru
el, tu nu eşti
mai important
decât un gân-
dac de pe

stradă. Nu
eşti nimic. Nu
însemni
nimic. Eşti
doar cineva

care-i stă în cale.

Dacă te-ai îndrăgostit de un psihopat, dacă se

întâmplă să fii
căsătorit cu
un psihopat,
dacă
descoperi că
ai copii cu un

psihopat,
atunci situaţia
va fi extrem
de
complicată.
Şi totuşi...

Ridică-te şi pleacă!

Dacă ai descoperit că un coleg de la muncă sau

chiar şeful e
psihopat,
atunci caută-
ţi un alt loc
de muncă. în
afara cazului

în care poţi
lucra fără să
te faci
observat, dar
ce mediu de
lucru ar fi

ăla? în plus,
n-ai nici o
modalitate de
a-ţi da seama
la ce s-ar
putea gândi

psihopatul.
Poate că vei fi
următoarea
lui victimă
doar pentru
că e de

părere că ar fi
amuzant să
vadă dacă
poate să te
facă să
cedezi. Sau

poate stai în
calea promo-
vării lui.
Trebuie să
scape de tine.

Şi va scăpa de
tine.
Ridică-te
şi pleacă

! EPILOG: CÂTEVA

CUVINTE
CARE
SĂ TE
AJUTE ÎN

DRUMUL TĂU

încredere a inocenţilor este cel mai util

instrument al mincinosului.
STEPHEN KING
Dragul meu cititor, mă bucur că ai ajuns până la

final. Dacă ai citit *înconjurat de idioţi,* atunci ştii că volumul de

faţă este pu-
ţin mai
întunecat şi,
poate, nu
chiar aşa
distractiv. Dar

a fost
important
pentru mine
să scriu
această carte
când am

observat că
există oameni
care se
folosesc în
mod abuziv,
în scopuri

personale, de
informaţiile
din prima.
Dacă eşti
Roşu, asta nu
e o scuză ca

să ţipi la
cineva; să dai
vina pe faptul
că eşti Galben
pentru că nu-
ţi place să-ţi

ţii actele în
ordine este
doar o
justificare a
neglijenţei.
Cu toţii avem

responsabilit
atea de a ne
comporta cu
respect şi
bunătate faţă
de ceilalţi şi

să ne facem
treaba bine -
indiferent de
culoare.
Exploatar
ea oamenilor

în funcţie de
culori nu este
niciodată
acceptabilă.
Şi acum că ai
citit această

carte, ştii ce
să faci dacă ţi
se întâmplă
asta. Există
multe
exemple de

oameni care
au căzut în
plasa
psihopaţilor,
în viaţa
personală şi

la locul de
muncă, şi
care au
suferit de
sindrom
posttraumatic

. Asigură-te
că nu ţi se
întâmplă şi ţie
aşa ceva. TCC
(terapia
cognitiv-

comportamen
tală) s-a
dovedit
extrem de
folositoare în
multe astfel

de cazuri. Cel
mai important
lucru este să
nu încerci să
treci peste
posibila

traumă de
unul singur.
Caută ajutor!
Şi chiar
dacă nu vrei
să cauţi

ajutor
specializat,
măcar citeşte
o carte
despre
subiect. La

finalul acestui volum, am inclus câteva surse bibliografice legate de

psihoterapie
(pentru cei
care vor să
afle mai multe
despre asta)
din care poţi

afla cum să te
echipezi şi
mai bine dacă
vrei să faci
faţă
manipulării.

Celor
care vor să
ştie mai multe
despre culori
şi nu au citit
înconjurat de

idioți, le recomand să cumpere un exemplar. E disponibil în toate

librăriile şi la
bibliotecile
publice. De ce
să nu profiţi
de ocazia de a
învăţa mai

multe despre
profilurile
DISC? îţi va
economisi
mult timp şi
energie, şi

acasă, şi la
muncă.
Ar trebui
să stai
îngrijorat că
ai întâlnit un

psihopat?
Există motive
să-i bănuieşti
pe toţi cu
care te

întâlneşti de-
acum încolo?
Desigur
că nu.
Dar
informaţia

înseamnă
putere.
Acum,
eşti conştient
de pericolele
pe care,

poate, până
acum nu le-ai
luat în
considerare.
Acum ştii că
sunt mulţi oa-

meni cu
intenţii
ascunse şi
eşti pregătit
să faci
aproape tot

ce e nevoie ca
să-ţi atingi
propriile
scopuri.

Hai să fim
realişti: e

riscant până
şi să conduci.
Dar maşina
nu te opreşte
din a
conduce, nu-i

aşa?
Gândeşte-te
puţin. Când
stai în spatele
volanului, ţii
privirea la

drum şi ţii
cont de toţi
ceilalţi
participanţi la
trafic. Asta nu
înseamnă că

toţi cei de pe
autostradă
vor să intre în
tine. Doar
demonstrează
faptul că ai o

abordare
sănătoasă
faţă de
gestionarea
riscurilor pe
care le

implică
şofatul. Dacă
eşti atent la
ce se
întâmplă în
jurul tău, eşti

în siguranţă.
Eşti atent la
semafoare,
auzi
vehiculele de
urgenţă, vezi

biciclistul de
lângă tine şi îi
faci loc.
Aşa cum
te uiţi în mod
regulat în

oglinda
retrovizoare
atunci când
conduci,
vreau să fii
vigilent şi

când vine
vorba de
persoane pe
care nu le
cunoşti sau
de persoane

pe care nu le
cunoşti încă
prea bine.
Gândeşte-te
cum se
comportă şi

cum tratează
relaţia pe
care o aveţi.
Aminteşte
-ţi ce ai citit
în carte. Dacă

o persoană ţi-
a câştigat
încrederea,
asigură-te că
nu a câştigat-
o pe viaţă.

Ceea ce a
făcut acest
individ (fără
îndoială
foarte
minunat)

acum trei luni
nu merită
nimic dacă
începe brusc
să se
comporte urât

cu tine astăzi.
întotdeauna
evaluează
oamenii în
funcţie de
comportamen

tul lor actual, nu de cel mai recent.

Persoana care stă în faţa ta nu

este aceeaşi
care era acum
un an; este
persoana care
a fost aseară.
Adevăratul

său sine este
ce arată
acum, nu
personalitate
a falsă pe
care a folosit-

o pentru a te
prinde în
capcană.
Aceea era
personalitate
a pe care voia

s-o vezi.
Aminteşte-ţi
că încrederea
trebuie
câştigată
permanent.

Imaginează-ţi
un bărbat
care-şi
abuzează fizic
soţia în fie-
care zi. Ai

sfătui-o să se
gândească la
copii, la
ipotecă, la
reputaţie şi la
cât de bun

era el acum
trei ani - apoi,
ai încu-raja-o
să rămână în
relaţie?

Nu, desigur
că nu asta ai
face.
Dimpotrivă, ai
face tot ce ţi-
ar sta în

putinţă ca să
o ajuţi să se
îndepărteze
de el.
Exact asta
înseamnă să

fii victima
unui psihopat,
a unei
persoane cu
tendinţe
psihotice sau

a unui
manipulator
obişnuit.
Acesta este
abuz
psihologic, iar

în unele
cazuri, chiar
tortură. Să
rămâi acolo
nu e o
opţiune,

indiferent ce
vor crede
oamenii,
indiferent
dacă cei mici
vor proveni

acum dintr-o
„familie
destrămată”,
indiferent
dacă te vei
descurca

prost cu
banii.
Abuzul este
abuz,
indiferent
dacă este fizic

sau
psihologic.
Şi, în sfârşit,
trebuie să
răspunzi la
întrebarea:

Cât de mult
te preţuieşti
pe tine
însuţi?

Numai tu poţi răspunde la asta.
Unele minciuni sunt mai uşor de crezut decât adevărul

Brian
Herbert şi
Kevin J.
Anderson,
Dun

ERESURSE

Bentley, Barbara, *A Dance with*

the Deviî: A True Story of Marriage to a Psychopath,
Berkley

Publishing
Group, 2008.
Black, Will,
*Psychopathic
Cultures and
Toxic*

Empires,
Frontline
Noir, 2015.
Boddy, Clive
R., *Corporate*
Psychopaths,
Palgrave

Macmillan,
2011.
Cascadia,
Janet,
Tyranny of
Psychopaths,
în regia

autorului,
Crea-
teSpace,
2015.
Clarke, John,
Working with
Monsters,

Random
House
Australia,
2002.
Cullberg,
Marta, *În
Depth Self-*

esteem: A Therapy to Repair Negative Self-images, Natur

and Kultur,
2009.
Duvringe,
Lisbet şi Mike
Florette,
Female

Psychopaths, Ekerlid, 2016.
Erikson, Thomas, *înconjurat de idioţi*, Editura

Litera,
Bucureşti,
2019.
Evans,
Patricia,
Controlling
People,

Adams Media
Corporation,
2002.
Forward,
Susan şi
Donna
Frazier,

Şantajul sentimental,
Editura Litera, 2019.
Gregory, Deborah W.,

Unmasking Financial Psychopaths,
Palgrave Macmillan, 2014.

Hare, Robert D., *The World of a Psychopath,* Studentlitteratur, 2005.

Hintjens, Pieter, *The Psychopath Code*, în regia autorului,

Create Space,
2015.
Hyatt,
Christopher
S. şi Nicholas
Tharcher, *The*

Psychopath's Bible, Original Falcon Press, 2008.
Jeffers, Susan, *Feel*

the Fear and Beyond, Vermilion, 2012.
Jeffers, Susan, *Feel the Fear-and Do It Anyway,*

Vermilion,
2007.
Kiehl, Kent
A., *The*
Psychopath
Whisperer,
Oneworld

Publications, 2015.
Lindwall, Magnus, *Self-Esteem Beyond Popular Psychology,*

Studentlitteratur, 2011.
Lingh, Sigvard, *Everyday Psychopaths,* Recito, 2011.

McKenzie,
Jackson,
Psychopath
Free, Berkley
Publishing

Corporation, 2015.
McNab, Andy si Kevin Dutton, *The Good Psychopaths*

Guide to Success, Corgi, 2015.
Naslund, Gorel Kristina, *Get to Know the*

Psychopath, Natur and Kultur, 2004.

Ronson, Jon, *The Psychopath*

Test, Picador,
2012.
Shelby,
Richard,
Hunting a

Psychopath,
Booklocker.co
m, 2015.
Tornblom,
Mia, *More*

Self-esteem,
Forum, 2006.
Tornblom,
Mia, *Self-*

esteem Now!,
Forum, 2005.
K ES URSE